

# Groddden

EN ÄGARTIDNING FRÅN LANTMÄNNEN | LÄS MER PÅ WWW.LANTMANNEN.COM | NR 4 | SEPTEMBER | 2016

LEDAREN | SID 2

*Framtidstro  
och  
digitalisering*



Lantmännen  
tar strategin  
bortom 2020

SIDAN 4-5

Digitalisering  
skapar  
möjligheter

SIDAN 6

Efterfrågan  
på ekologiskt  
växer

SIDAN 27

# Hög kvalitet på årets skörd

SIDAN 12-17

Krafft  
satsar på  
export

10



Stipendiat  
tror på  
mjölken

8



Lantmännen



# Grodden

## REDAKTION

Grodden, Lantmännen, 205 03 Malmö  
Tel växel: 010-556 00 00  
grodden@lantmannen.com

## CHEFREDAKTÖR: Anna Carlström

Tel: 010-556 09 68  
anna.carlstrom@lantmannen.com

## REDAKTÖR: Helena Holmkrantz

Tel: 010-556 06 43  
helena.holmkrantz@lantmannen.com

LAYOUT: Jan Reinerstam, Pagarango

## OMSLAGSBILD

Göran Nilsson i skånska Dalby är nöjd med skörden.  
Bild: Hans Jonsson

## UPPLAGA

Grodden är Lantmännenkoncernens informations-tidning till ägarna. Lantmännens medlemmar (ägare) får tidningen som medlemsförmån. Upplagan är cirka 40 000 exemplar. Tidningen utkommer med 6 nummer per år.

TRYCKERI: V-Tab i Västerås

## DISTRIBUTION

Tidningen distribueras som posttidning B till ägarna. Den distribueras även internt inom Lantmännen.

## ADRESSÄNDRING

Medlemmar: Meddela kundregistret.  
Tel 010-556 00 00  
Kundregister.ssc@lantmannen.com  
Övriga: Kontakta redaktören

## ANNONSBOKNING

Mnemonista  
Kontaktperson: David Martinez-Lundström  
E-post: david@mnemonista.se  
Tel: 0735-699 350

## ANNONSMATERIAL

Tekniska upplysningar: Annonser ska levereras till Mnemonista, som tryckfärdiga pdf-filer, bilder i 300 dpi. E-post: david@mnemonista.se

## ANNONSFORMAT (I MM) OCH PRISER

FORMAT	MÅTT (MM)	PRIS
1/1 sida (satsyta)	225x320	18 500:-
1/1 sida (utfallande*)	250x350	18 500:-
1/1 sida (sista sidan*)	250x320	20 500:-
1/2 sida (stående)	106x320	10 500:-
1/2 sida (liggande)	225x155	10 500:-
1/4 sida (stående)	106x155	5 600:-
1/4 sida (liggande)	225x74	5 600:-
1/8 sida (stående)	49x155	3 100:-
1/8 sida (liggande)	106x75	3 100:-

\* +3 mm skärsmån vid utfallande

Moms tillkommer på samtliga priser.  
Priserna ovan baseras på färdigt material, enligt tekniska upplysningar. Övrigt arbete debiteras.

## PRELIMINÄR UTGIVNING 2016 (med reservation för ändringar)

Nr	Materialdag	Utgivning
5-6	18/11	14/12

## BILAGOR

För bokning av bilagor, kontakta redaktören  
Telefon 010-556 06 43

Enkel A4	80 öre/ex
Dubbel A4	90 öre/ex
Enkel A3	90 öre/ex
Urval av adresser	500 kr

Färdigtryckta bilagor ska vara tryckeriet till handa minst 5 dagar före tryck



Lantmännen

Lantmännen är ett lantbrukskooperativ och norra Europas ledande aktör inom lantbruk, maskin, bioenergi och livsmedel. Vi ägs av 27 000 svenska lantbrukare, har 10 000 anställda med verksamheter i ett 20-tal länder och omsätter 37 miljarder kronor på årsbasis. Med basen i spannmål förädlar vi åkermarkens resurser för ett livskraftigt lantbruk. Några av våra mest kända varumärken inom livsmedel är AXA, Kungsörnen, GoGreen, Schulstad, Gooh, Finn Crisp och Bonjour. Vårt företag är grundat på kunskap och värderingar som har funnits i generationer hos våra ägare. Genom att vi har forskning, utveckling och verksamhet i hela värdekedjan, kan vi tillsammans ta ansvar från jord till bord. Läs gärna mer på: [lantmannen.se/omlantmannen](http://lantmannen.se/omlantmannen)

Signerat

# Tid att skörda

**H**östen är en härlig tid, dagar med hög luft är som gjorda för att vara ute i skog och mark. För oss lantbrukare är det nu skörden bärgas – resultatet av planering, arbete, oro och glädje. Att årets spannmålsskörd ser ut att bli både större än väntat och av god kvalitet är extra roligt, oberoende av om spannmålen blir foder, livsmedel eller etanol. Lagom till skörden öppnade vi också flera nya spannmålsmottagningar vilket jag tycker är ett bevis på både vår ambition att vara nära dig som medlem, men också uttryck för framtidstro och optimism.

Det är med framtidstro och optimism vi måste möta framtiden. Att Lantmännen Lantbruk utvecklas i en positiv riktning får jag bevis på allt mer ofta. Ökat kundfokus och starkare lokal förankring har lett till att Lantmännen har stärkt sina positioner på den konkurrensutsatta svenska lantbruksmarknaden. De stora kostnadsänkningar och effektiviseringar som genomförts under de två senaste åren har hanterats och som lantbrukare möts jag av professionalitet och kompetens. Vår utveckling på marknaden – både när det gäller foder och spannmål – visar att vi har hanterat en tuff konkurrenssituation på ett bra sätt. Intresset för spannmålsodling i norra Sverige kan jag tydligt koppla till Lantmännens offensiva satsningar. Att flera lokalföreningar visar ett intresse för Lantmännen är också ett kvitto på att vår affärsmodell uppskattas av allt fler kunder. Kunder som alltså också väljer att bli medlemmar, inte minst för att man tydligt ser den ekonomiska nyttan.

**Samtidigt som vi möter** konkurrenterna på marknaden måste vi också utveckla våra erbjudanden. I samband med Borgeby och Brunby lanserade vi vårt nya digitala verktyg LM<sup>2</sup>. Här samlar vi alla de webbaserade erbjudanden Du som medlem, kund och leverantör har med oss. Det ger möjligheter att ännu enklare se nyttan och helheten med Lantmännen. Att vara i framkant av utvecklingen kan vara utmanande, men vi vet att med den kompetens och det samlade förtroende vi har hos svenska lantbrukare har vi alla förutsättningar att lyckas. Som företagare vill vi utveckla oss och våra gårdar, och då måste givetvis våra kooperativa företag följa med. Digitaliseringen är en megatrend som kommer att påverka oss i allt vi gör. Bedömningar visar att 2019 kommer fler än 600 miljoner människor i Europa att ha tillgång till internet och andelen smarta telefoner kommer att närma sig 95 procent. Vilka möjligheter det ger kan man bara gissa! GPS, drönare, finansiell spannmålshandel, on-line uppkoppling för beställning av reservdelar och självgående traktorer är bara några enkla exempel.

Under hösten börjar vi testa verktyget tillsammans med några av er, våra pilotanvändare. Men digitaliseringens intåg gäller så mycket mer än lantbruk – ett talande exempel är att Lantmännens första kanal till marknaden i Kina är att sälja müsli via nätet!

**Under Almedalsveckan** hade jag förmånen att vara med på flera seminarier. Lantmännen är helt enkelt en naturlig och intressant diskussionspartner i många sammanhang. Det kan gälla allt från jordbruks- och energipolitik till hållbarhetsfrågor. För att ännu bättre ta tillvara på vår position har Lantmännen anställt en näringspolitisk chef. Att bidra med vår kunskap och insikt i frågor som berör lantbruk, livsmedel och energi är helt enkelt en position vi

”Digitaliseringen är en megatrend som kommer att påverka oss i allt vi gör.

vill utveckla och vässa. Inget annat företag har så djup kunskap om hur förhållandet från jord till bord påverkar lantbruksföretagen. När andra pratar om vikten av att stärka det svenska lantbruket agerar vi.

Ett av de viktigaste områdena för att påverka den politiska utvecklingen är energisektorn, och förutsättningarna för Lantmännens etanolproduktion. En allt större andel av vår etanol säljs på den tyska marknaden, där efterfrågan på Lantmännens hållbara etanol ökat tack vare styrmedel som premierar klimatnytta – en tydlig kontrast till det svenska systemet. Det är djupt olyckligt att svenska politiker inte ser alla möjligheter som det svenska lantbruket kan bidra med. Inte ens i svallvågorna från klimatmötet i Paris vill man inse etanolens bidrag till en fossilfri transportsektor. Sverige och svenska politiker har helt enkelt slarvat bort de möjligheter som Agroetanol ger på vår egen hemmamarknad. Har politikerna samma valhanta hantering av problem och lösningar kopplade till livsmedelsstrategin är det inte förvånande att den dröjer.

**Samtidigt som vi** på olika sätt beskriver våra möjligheter och våra styrkor är jag väldigt ödmjuk. Omständigheter ändras snabbt, det kan gälla allt från politiska beslut till livsmedelslarm eller omvälvande teknikförändringar. Lantmännen har en mycket stor verksamhet och kan aldrig helt undvika fel eller misstag, men man kan ha system för att undvika de djupaste groparna. Med strategin som bas, ett fokus på lönsam tillväxt och aktsamhet om våra gemensamma medel vid investeringar kommer vi kunna fortsätta att skapa värde för det svenska lantbruket. Lantmännen ger helt enkelt förutsättningar för ett livskraftigt lantbruk i hela landet. Med våra satsningar på forskning och utveckling, regional närvaro av Maskin och Lantbruk, utveckling av nya verktyg som underlättar företagandet och ett rejält kapitaltillskott till lantbruket via våra utdelningar skapar vi inte bara förutsättningar – Lantmännen gör skillnad på riktigt!

*Jag vill önska er alla en fin fortsättning på hösten!*

**Bengt-Olov Gunnarson**  
styrelse-  
ordförande



**Hur påverkar Brexit?**

Under försommaren fattade Storbritannien beslut om att gå ur EU i en folkomröstning. En kraftfull markering mot EU, politiker och etablissemang. För Lantmännen är Storbritannien en viktig marknad, inte minst efter Lantmännens etablering av bageriet i Bedford. Från flera håll har frågan kommit – vad betyder britternas beslut för Lantmännen?

Med några månaders distans kan man konstatera att frågan om, hur och när ett utträde ska kunna ske är osäker. Den politiska processen är i dagsläget mycket svårbedömd. När det gäller affärerna i och med Storbritannien kan vi se olika tendenser. Det lågt värderade pundet gör det mer kostsamt att exportera till Storbritannien, från Sverige och övriga EU. Det balanseras av mer gynnsamma förutsättningar för produkter tillverkade i Storbritannien, till exempel vår export av wienerbröd till USA.

Hur förutsättningarna på längre sikt kommer att utvecklas är svårbedömt, men man kan konstatera minst två saker. Handeln påverkas, ja, men för Lantmännen innebär det för närvarande både plus och minus. Det som är mer säkert är att osäkerheten generellt har ökat. Något som "marknader" av olika slag tycker genuint illa om.

För den som vill läsa mer om Brexit och Lantmännens utveckling hänvisar vi till Lantmännens tertialrapport som släpps den 5 oktober.

Text: Ulf Zenk och Anna Carlström

# Lantmännen inrättar näringspolitisk funktion

Lantmännen inrättar en näringspolitisk funktion med ansvar för verksamheterna i hela koncernen. Alarik Sandrup utnämns till Lantmännenkoncernens näringspolitiska chef (Director Public & Regulatory Affairs).

Funktionen, som är placerad på huvudkontoret i Stockholm, ska ansvara för och arbeta med relevanta näringspolitiska frågor inom alla divisioner och affärer –

och vid behov med relaterade frågor som är viktiga för lönsamheten och verksamheten vid ägarnas lantbruksföretag.

Alarik Sandrup, nuvarande näringspolitisk chef på division Energi, kommer att fortsätta sitt arbete i den nya, koncernövergripande rollen. Alarik kommer att rapportera till Lantmännens vice vd Per Arfvidsson.

– Politiska beslut och samver-

kan mellan politik, näringsliv och akademi blir allt viktigare, inte minst inom områden som hållbarhet, energi, jordbruk och livsmedel, säger Per Arfvidsson.

**Alarik Sandrup utnämns till Lantmännenkoncernens näringspolitiska chef.**



## Bengt Olof Johansson slutar som vd för Lantmännen Agroetanol

Bengt Olof Johansson slutar som vd för Lantmännen Agroetanol för att övergå i egen verksamhet. Bengt Olof Johansson, som är 61 år, har varit vd för Agroetanol sedan 2010.

I oktober 2014 inledde EU-kommissionen en utredning om att Lantmännen Agroetanol och två andra etanol tillverkare misstänks för brott mot EU:s konkur-

renslagar. Lantmännen samarbetar fullt ut med Kommissionen.

Per Olof Nyman, Lantmännens vd och koncernchef, och Bengt Olof Johansson har tillsammans kommit överens om att det bästa för Agroetanol är att Bengt Olof lämnar rollen som vd. Skälet är att vår interna undersökning visar att ett fåtal medarbetare i organisationen under

Agroetanol's vd brutit mot Lantmännens uppförandekod.

Carl von Schantz, Chef division Energi, tar över som tillförordnad vd till dess att en ny vd rekryterats.

Under Bengt Olof Johanssons sex år som vd har Agroetanol genomgått en turn-around och utvecklats till en betydande aktör på marknaden för förnybara

bränslen i Europa. Verksamheten är i dag lönsam och visar tillväxt.

Mot bakgrund av EU-kommissionens granskning och vad som hittills framkommit förstärks Agroetanol's styrelse med Bengt-Olof Gunnarson, koncernstyrelsens ordförande och Per Olof Nyman, vd och koncernchef Lantmännen.

### Handel med emissionsinsatser

Orderperiod Nr	Antal köp styck	Antal sälj styck	Transaktionspris procent	Omsatt volym kronor
<b>2016</b>				
1	13	24	121	2 042 371
2	19	32	125	1 896 679
3	6	24	120	2 089 030
4	6	57	130	2 316 500
5	28	29	120	1 654 558
6	17	35	120	2 442 575
7	2	27	130	9 188 000
8	14	22	121	6 264 923

Kommande handelsdagar: 26/9, 24/10, 7/11, 21/11, 12/12

Kompletterande information, handelsregler och orderblankett för köp/sälj finns på Lantmännens hemsida [lantmannen.se/omlantmannen/Agare-och-medlem](http://lantmannen.se/omlantmannen/Agare-och-medlem)

### Kontoöversikt och gällande räntesatser

Lantmännen Lantbruk/ Maskin SE	Aktuella räntesatser augusti 2016	
Kundreskontra Fakturor, dröjsmålsränta	efter förfallodag	11,70 %
Kundreskontra Finansieringstjänst	efter förfallodag efter kravdatum	5,45 % 11,70 %
Ränta vid förskotts betalning	endast medlemmar	0,85 %
Avräkningskonto	tillgodo skuld spannmålsförskott	0,85 % 1,70 % 1,70 %
Sparmedel Kapitalkonto	endast medlemmar endast medlemmar	0,85 % 0,85 %

Har du frågor om dina konton eller sparmedel? Kontakta [cf.ssc.kassatjanst@lantmannen.com](mailto:cf.ssc.kassatjanst@lantmannen.com)



För två år sedan presenterade Lantmännen Strategi 2020 för att tydliggöra de mål som Lantmännen siktar mot de närmaste åren. Avsikten med Strategi 2020 var att skapa en levande strategi som skulle kunna förändras i takt med omvärldens förändringar. Året 2020 är tänkt som en fingervisning om tidsramarna, inte något absolut slutdatum.

Hur långt har Lantmännen kommit på väg mot 2020? Och hur har förutsättningarna ändrats?

Grodden ställde frågan till Lantmännens strategichef Patrik Myreliid.

Text: Helena Holmkrantz

# Strategin banar väg för Lantmännen in i framtiden

– Vi har kommit en bra bit på väg mot de mål som sattes upp i Strategi 2020, ungefär halvvägs redan nu, menar Patrik Myreliid och tar upp några exempel på det som hunnits med så här långt: Samordningen i spannmålsaffären i hela koncernen genom den nya spannmålsenheten, odlingskoncepten som lett till Vänligare vete och de många produktutvecklingar som gjorts för att lyfta fram hälsosam havre. Det gäller också köpet av Vaasan med en stark position inom bagerisektorn i Östersjöområdet och tillägget av knäckebröd i sortimentet samt försäljningen av Doggy.

Patrik påpekar samtidigt att mycket har förändrats bara på de här två åren sedan strategin först lanserades. Eftersom strategin är föränderlig har en uppdatering gjorts. Eller kalibrering, som Patrik föredrar att kalla det. Det innebär att grunden i Strategi 2020 ligger fast, men att man tar med tillkommande förändringarna i omvärlden i bilden.

Bland annat finns det nu flera nya megatrender att ta hänsyn till. Medan man för två år sedan talade om fyra megatrender kan man nu skönja sju megatrender bortom 2020:

- 1 Växande medelklass i Asien och Afrika
- 2 Varierande tillväxt på Lantmännens huvudmarknader
- 3 Konsumenttrender: hälsa, hållbarhet, bekvämlighet
- 4 Volatil prisutveckling för jordbruksråvaror
- 5 Digitalisering för lantbruk, kunder och konsumenter
- 6 Klimatförändringar: genom politiska styrmedel, reella klimateffekter och konsumentens efterfrågan
- 7 Demografi: urbanisering, migration, arbetskraft, konsumtionsmönster

De fyra första megatrenderna fanns med även i ursprungsstrategin, men medan man för två år sedan framför allt fokuserade på Asien ser man nu också Afrika som en kontinent med ökande tillväxt. Nya megatrender som kommer att få allt större betydelse för lantbruket och Lantmännen är digitalisering, klimat och demografi.

Digitaliseringen av lantbruket och av Lantmännens olika kanaler gentemot både industrikunder och konsumenter kommer att få en allt större påverkan. På Borgeby fältdagar i juni lanserade Lantmännen den nya portalen LM<sup>2</sup> som en första del i digitaliseringsarbetet. Projektet har till syfte att samla alla Lantmännens digitala kanaler –

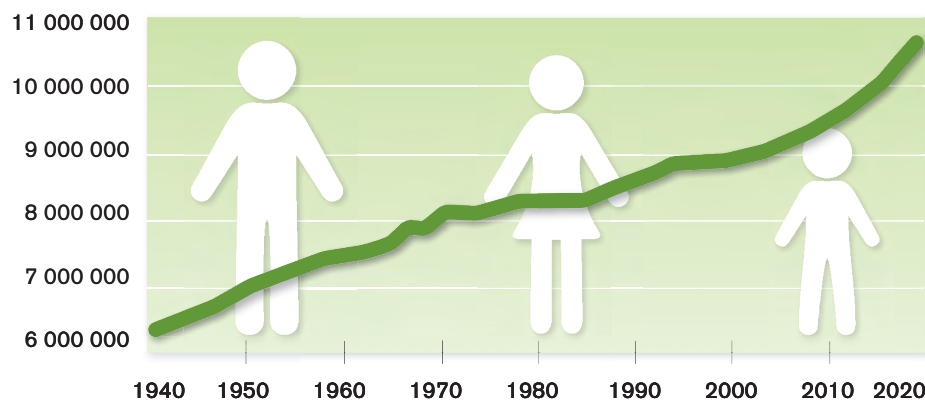
spannmålshandel, kassatjänst, beställningsverktyg och mycket annat – under en hatt och därmed underlätta för lantbrukaren. Men digitalisering i Lantmännen kan efterhand också innebära att andra försäljningskanaler inom exempelvis livsmedelssektorn utvecklas. E-handeln även inom dagligvaruområdet börjar få allt mer fäste både i Sverige och internationellt.

– Vi måste förstå hur världen och människors beteenden förändras på grund av digitaliseringen och anpassa oss där-efter. Men ett av våra övergripande mål är här att över tid koppla ihop jord och bord digitalt, kommenterar Patrik.

Klimatförändringar är något som diskuteras världen över och något som påverkar lantbruket vare sig vi vill eller inte. Klimatförändringarna har dessutom betydelse på flera plan. De faktiska klimatförändringarna i naturen med ökade vindar, större nederbörd i perioder och ökad torka i andra, börjar bli en allt tydligare verklighet. Men här finns också politiska komplikationer. Hur politikerna agerar, vilka ambitioner de har och vilka styrmedel de tar till har stor betydelse för lantbruket.

– Vi följer politiken noga, exempelvis konsekvenserna av Parisöverenskommelsen, och kommer att försöka an-

## Stora demografiska förändringar i Sverige till 2020



1 av 4

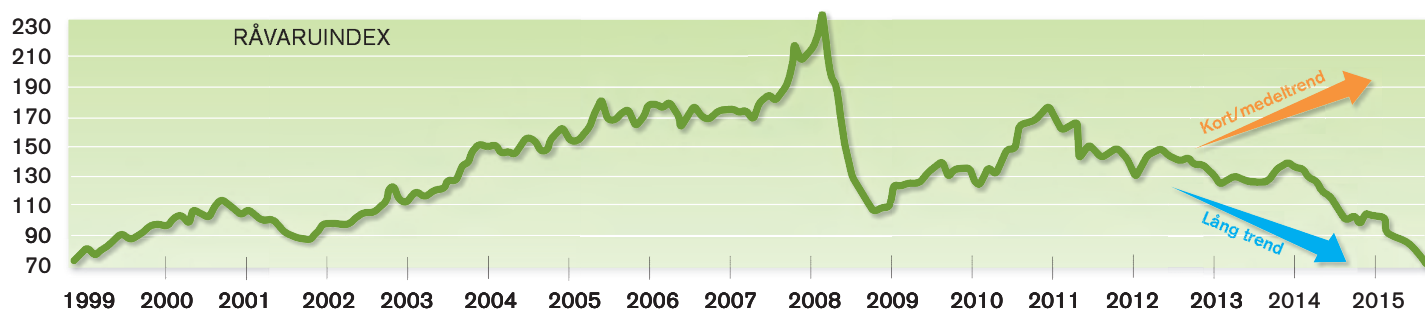
Kommer att ha utländsk bakgrund

Åldergruppen  
0–19 år  
växer snabbast

Befolkningen  
väntas växa med  
740 000  
personer



## Trender för råvarupriser



### Lång trend

Primärtrenden är fortsatt negativ med fallande råvarupriser, valutaförändringar och låga räntor.

### Kort/medeltrend

På kort sikt kan väder, problem i skörden och liknande ge stöd åt högre priser periodvis.



Patrik Myrelid,  
strategichef,  
Lantmännen

BILD: LARS HELGSTRAND

” Vi har en oerhörd styrka i vår kedja från jord till bord och i kombination med satsningar på öka digitalisering har vi framtiden för oss. Lantmännen är mer rätt än någonsin!

passa affärerna till de beslut som tas. De politiska styrmedlen påverkar koncernen i vårt arbete att vara klimatsmarta, säger Patrik och tar klimatvänligare spannmål och klimatsmarta etanolprodukter som exempel.

Stor vikt läggs också vid konsumenternas uppfattning av klimatfrågan. Hur debatten i samhället får konsumenterna att tycka och agera påverkar efterfrågan på livsmedelsmarknaden.

– Hur vi som konsumenterna agerar handlar så klart också om känslor och hur vi uppfattar frågan, inte alltid om exakta beräkningar. Det är också ett område vi måste följa noggrant. Men efterfrågan på miljö- och klimatprofilerade livsmedel fortsätter definitivt att öka.

Den sista av de tre nya megatrenderna är demografin. Det är ett komplicerat område med tanke på att vi befinner oss mitt i den största flyktingströmmen världen sett sedan andra världskriget. Bara i Sverige väntas befolkningen öka med 740 000 personer till 2020 och var fjärde svensk kommer vid det laget att ha utländsk bakgrund. Sådant har stor betydelse för vad som händer på alla marknader och då inte minst livsmedelsmarknaden. Sverige har i dagsläget en bra tillväxt, faktiskt den allra bästa i Europa enligt vissa undersökningar. På Lantmännens huvudmarknader finns det annars både upp och nergångar. Danmark, Tyskland och Finland har en svagt positiv

tillväxtkurva, medan läget är lite värre i Norge beroende på oljepriset. Och när det gäller Storbritannien vågar ingen riktigt sja om vad konsekvenserna av landets utträde ur EU kommer att föra med sig.

De politiska osäkerhetsfaktorerna i världen är just nu många. Utvecklingen i Turkiet, höstens presidentval i USA och den ofta svåröversägliga ryska situationen är jämte händelseutvecklingen i Storbritannien faktorer som kommer att spela in framöver.

– Råvarupriserna påverkas av politiken lika mycket som tillgång och efterfrågan. Just nu ser vi överlag dämpade priser på råvarumarknaden. Det finns god tillgång på livsmedel i världen, den globala konsumtionen är något lägre och produktionen något högre. Det skapar en situation som får priskurvorna att röra sig mer i sidled, även om som vanligt de globala väderförutsättningarna kan ge uppgångar i priserna.

Sammantaget borgar alla dessa faktorer för nya möjligheter – och utan tvekan även nya utmaningar – för Lantmännen, såväl som för det svenska lantbruket. Patrik ser ljus på framtiden för Lantmännen:

– Vi har en oerhörd styrka i vår kedja från jord till bord och i kombination med satsningar på öka digitalisering har vi framtiden för oss. Lantmännen är mer rätt än någonsin!

## Strategi 2020

I Strategi 2020 sammanfattas målen för de närmaste åren i sju olika projektströmmar. Dessa driver koncernens arbete framåt mot målsättningen att skapa internationellt konkurrenskraftiga villkor för svenska lantbruksföretag och med Lantmännen som en ledande aktör i spannmålsvärdekedjan från jord till bord i Östersjöområdet.

- 1 | Lantmännens spannmålsstrategi**
  - fokus på spannmålsvärdekedjan genomsyrar all verksamhet
- 2 | Affärsutveckling med lantbruksföretaget i centrum**
  - lantbrukaren står givetvis i fokus för strategin
- 3 | Varumärkeskommunikation från jord till bord**
  - utvecklingen av marknadsföringskonceptet fortsätter
- 4 | Innovation som stödjer Strategi 2020**
  - forskning och utveckling har en viktig roll att spela för att Lantmännen ska skapa mervärde av spannmål och kunna nå nya marknader
- 5 | Utveckla portföljstrategin, nya marknader och marknadskanaler**
  - innebär bland annat ytterligare satsningar på Swecon, men också att exempelvis närmare samarbete med lokalföreningarna. I höst fortsätter också arbetet med att se över möjligheterna på ekomarknaden från jord till bord.
- 6 | Kompetens, ledarskap och organisationseffektivitet**
  - kompetens och ledarskap är grundläggande för att Strategi 2020 ska medföra verkliga förändringar, inte bara bli ett pappersdokument
- 7 | Strategi- och ägardialog kring morgondagens Lantmännen**
  - ett beslut om en ny ägardialog togs under årets Föreningsstämma. I höst pågår förberedelserna och i samband med distriktsstämmorna görs den formella avsparken för projektet. Avsikten och målsättningen är att i en nära medlemsdialog vidareutveckla Strategi 2020.



## Digitalisering av lantbruket



## Digitalisering av livsmedelsföretag



### Digitalisering av varuflödet / spannmålsvärdekedjan

# Digitala lösningar

## Nya möjligheter för lantbruket

Digital affärsutveckling är en viktig del i Lantmännens strategi och just nu pågår ett intensivt arbete i hela koncernen för att utveckla tjänster till svenska lantbrukare. Under Borgeby fältdagar presenterades den första glimten av den digitala portalen LM<sup>2</sup> och den planerade tjänsten för finansiell spannmålshandel.

Text: Helena Holmkrantz

Teknikutvecklingen inom lantbruket går snabbt och för med sig nya möjligheter för såväl lantbruksföretagen som Lantmännen. Som en viktig del i Strategi 2020 initierades därför projektet med arbetsnamnet FarmDay för drygt ett år sedan med målet att ta vara på digitaliseringens alla möjligheter.

Lantmännen erbjuder redan i dag ett flertal digitala tjänster som e-handel för foder och reservdelar, prisbevakning på spannmål, kassatjänst och rådgivning för växtodlare. I det nya verktyget LM<sup>2</sup> kommer alla dessa tjänster att samlas under en hatt, i en gemensam portal med en enda inloggning. Det ökar användarvänligheten och ger lantbrukaren en bättre överblick över Lantmännens erbjudanden.

LM<sup>2</sup> lanserades under Borgeby fältdagar och presenterades sedan även på

Brunnby lantbrukardagar. Intresset för nyheten var mycket stort på båda mäsorna. Under hösten arbetar man för högt tryck för att göra systemet klart för en pilotstudie.

Förutom att samla de digitala tjänster som redan finns är planen att fortlöpande utveckla nya tjänster som ska kunna driva produktiviteten och lönsamheten på gården. Exempel på nya tjänster i framtiden är driftsinformation på maskinerna och digitala växtodlingsplaner.

### Maskininformation

Redan i dag finns system för mer exakt styrning och ökad driftsinformation i många maskiner och det är något som kommer att tas tillvara i den nya portalen. Det är system som bygger på avancerad GPS-teknik och genom att utnyttja den

information som tekniken samlar in kan lantbrukaren få en betydligt mer effektiv användning av sina maskiner och redskap. De nya maskiner som köpts av Lantmännen dyker automatiskt upp när man loggat in på den nya portalen och här ska man sedan kunna klicka sig vidare till aktuella manualer, driftsinformation och instruktioner. Till den första releasen kommer det att finnas information om maskiner och redskap från Valtra, Boballe och Väderstad, men ambitionen är att hela maskin- och redskapssortimentet efter hand ska finnas i portalen.

### Finansiell spannmålshandel

En annan tjänst som är under utveckling just nu är plattformen för finansiell spannmålshandel, vilket var en mycket uppmärksam nyhet när den presenterades på Borgeby. Genom denna plattform ska det bli möjligt för svenska lantbrukare att handla spannmål finansiellt, med till exempel matif som bas. Eftersom dagens spannmålshandel är utpräglat global och



alla priser styrs av efterfrågan och tillgång på världsmarknaden skapas en stor prisrörlighet, som ställer stora krav på lantbrukaren.

Lantmännen har länge handlat med spannmål, såväl fysiskt som finansiellt och säkrat priset mot – Chicago Board of Trade och Matifbörsen i Paris som

är de viktigaste råvarubörserna för europisk spannmålshandel. För den svenske lantbrukaren har däremot möjligheten att handla spannmål finansiellt hittills endast varit möjlig via ett fåtal banker. Den nya finansiella tjänsten ska skapa ett helt nytt verktyg för lantbrukaren att hantera sin affärsrisk för sin fysiska spannmål – och, om man lyckas väl, säkra sina priser till intressanta pris-nivåer och undvika prisnedgångar.

De nya tjänsterna är tänkta att anpassas så att de ska kunna användas på olika mobila enheter som Ipad och mobiltelefon. De första stegen in i den nya digitala framtiden kommer att tas nu i vinter och vidareutvecklas efter hand.

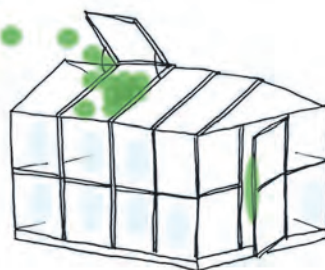
## Vässa dina idéer i Växthuset

I Växthuset samlas entreprenörer från hela landet för att spetsa sina idéer med hjälp av Lantmännen. Inför kommande säsong öppnas nu Växthuset för Lantmännens alla medlemmar och deras idéer.

I början av juni avslutades den fjärde omgången av Lantmännens Växthus. Växthuset är Lantmännens utbildningsprogram för innovationer och affärsutveckling där deltagarna får utveckla en idé under sex veckor – och sedan presentera den för ett draknäste.

Nytt för i år var att programmet öppnades upp för externa entreprenörer utanför Lantmännen.

Efter en öppen utlysning valdes nio idéer ut att delta i programmet, tre interna och sex externa. Idéerna var spridda inom lantbruks- och livsmedelsområdet, och handlade om alltifrån nya logistiklösningar för lantbrukare och tekniska lösningar på gården, till att använda insekter som



kycklingfoder. Det var en lyckad omgång med stort utbyte mellan Lantmännens anställda och de externa entreprenörerna!

I Växthuset får deltagarna hjälp av erfarna entreprenörer att utveckla och spetsa sina idéer för att få en bättre grund att ta dem vidare. Programmet avslutas med att deltagarna får presentera sina affärsmodeller för Växthuset Draknäste som utvärderar projekten, rekommenderar

dem hur de ska gå vidare samt erbjuder de bästa projekten stöd för fortsatt utveckling. Under det senaste draknästet fick drakarna både smaka supersöta vinbär och mjölmaskar under dagen!

Nu planeras för fullt två nya omgångar av Växthuset under 2017. Dels fortsätter programmet för anställda och entreprenörer – men dessutom ordnas det ett specialprogram för Lantmännens ägare.

Programmet kommer hållas januari-februari, information om hur man anmäler kommer ut på hemsidan inom kort. Håll utkik!

Text: Emma Nordell

Dags att söka för 2017





# Fendt tröskor för svenska fält



**Fendt lyfter erfarenheterna från årtionden av traktorutveckling in i skördetröskorna. Under skörden har de första Fendttröskorna varit igång på flera håll i landet med goda resultat.**

Förra hösten blev det känt att Lantmännen fördjupar samarbetet med AGCO. Ett beslut som togs med svenska lantbrukare bästa för ögonen och som innebär att Lantmännen nu fokuserar sin maskinverksamhet för lantbruksmaskiner till Sverige. Det med bland annat en kraftfull satsning på ett utbyggt och modernt reservdelslager samt introduktion av ett helt nytt skördeprogram från Fendt på den svenska marknaden.

– Under en längre tid förde vi parallella diskussioner med våra två huvudleverantörer AGCO och CLAAS om framtiden för

svensk maskinhandel. Med AGCO kom vi fram till en samsyn som gagnar svenska lantbrukare. Efter noga övervägande togs under sensommaren i fjol beslutet att vårt vägval var tillsammans med AGCO, säger Håkan Pettersson, chef division Maskin, och fortsätter:

– Vi satsar på den svenska marknaden, vilket också innebär att vi avvecklar våra verksamheter för lantbruksmaskiner i Norge och Danmark.

Avtalet med AGCO innebär att Lantmännen Maskin blir så kallad full lineleverantör till Fendt. Traktorn finns redan i sortimentet, nu ska även skördeprogrammet introduceras på den svenska marknaden. Först ut är tröskan. Tillsammans med Fendt har under sommaren ett ambassadörsprogram startat.

Ett antal tröskor av modellerna 8410P och 5275C har varit igång under skörde-

perioden på fält i Skåne, Östergötland och Bohuslän. Hela programmet har stöttats på plats av experter från Fendt och Lantmännens medarbetare har samlat på sig data och erfarenheter som kan komma väl till pass under nästkommande säsonger.

– Vi har skördat på ett tjugotal olika platser med mycket lyckat resultat. Inte minst det breda Power-Flow skärbordet lovordas och ska man ta de testkörande kunderna på orden kommer detta att bli en stor framgång, berättar Björn Nordgaard, kommunikationschef på Lantmännen Maskin.

### Från CLAAS till Fendt

Frö- och spannmålsodling är stommen i Mats Svenssons och Agneta Svenungssons KRAV-anslutna familjeföretag i Hjärtum. I år har man bland annat tröskat ängssvingel, timotej, korn och raps. Under årets skörd

**Mats Svensson med sonen August tillhör de som fått chansen att prova en Fendttröska under årets skörd.**

har man använt sig av en helt ny skörde-tröska – Fendt 8410P – som köpts in lagom till säsongen. Mats har tidigare bara kört CLAAS, men satsar nu på Fendt.

Den nya tröskan är utrustad med ett 7.7 m (25 fot) brett Power Flow skärbord. Just skärbordet uppskattar Mats extra mycket med den nya tröskan.

– Det är många faktorer som spelar in i valet av tröska. Systemet med gummimattor som matar in grödan när den slås av gör att flödet in mot inmatningskraven blir mycket jämnare, säger Mats Svensson.

Andra saker som Mats uppskattar är att tröskan är väldigt mjuk och fin att köra på väg. Vilket är viktigt då de har gårdar på fem mils avstånd.

**Genzo**  
**Köp 3 st Jaktradio för endast: 3992:-** (1663:-/st)  
 Blanda som Du vill! 31 eller 155Mhz!

**Bäst i test!**

**Genzo Elryggspruta**  
 10 liter, 18V laddbart Li-ion batteri. Levereras komplett med laddare, bärsele, & spruttrör med snabbfäste.  
**1596:-** (Mpris: 4700:-)

**WORK SHARP**  
**Kampanjpris!**  
 Kniv- & Verktygsslip  
 Bredare slipband och ställbar till önskad vinkel!  
**1356:-** (1995:-)

**Flerfaldig BÄST I TEST!**

**Åtel/Övervakningskamera Scout Guard NYHET! SG562-12mHD**  
 Bra allround åtelkamera med HD video, 12 MP fotos med svart helt osynlig IR. Fungerar även bra som övervakningskamera!  
 Svensk meny!  
 Svensk manual!  
**1036:-**

**Husqvarna**  
**KOLLA ALLTID MED OSS FÖRST!**  
 Husqvarna 550 XPG  
**Tillbehörspaket till HVA motorsåg:**

Från: **636:-** (Mp:1305:-)

**STIHL**  
 MS 261 C-M VW M-Tronic  
**ALLTID RÄTT PRIS!**

**Köp Husqvarna, STIHL eller Genzo skyddskläder för minst 4000 kr så BJUDER vi på ett Woolpower underställ värde 1220 kr!**

**Husqvarna**  
**STIHL**  
**Genzo**

**Gäller så långt lagret räcker! Ring för beställning!**

**Bradley**  
**Digitalt röskåp FRAKTFRITT**  
 Röskåp med digital programmering för kontroll av temperatur, tillagningstid och röktid! Det kan inte bli enklare!  
 Rymmer 108 l.  
 Inklusive Genzo Slaktset värde 395:-  
**4792:-** (Marknadspris: 6995:-)

**MADE IN SWEDEN Faxes SINCE 1910**  
**Elhydraulisk Vedklyv 500 mm**  
 Just nu! Inkl. elektrisk kedjeslip värde 595:-  
**7996:-** (Mp: 11875:-)

**Genzo**  
**Huggarstövvel Lumberjack**  
 Skyddsstövvel som uppfyller EU:s säkerhetskrav. Klass 3, högsta klass. Skaffhöjd 39 cm. Stålhatta och förstärkt tå och vrist, sågskydd.  
**556:-** (Mpris: 1295:-)

**KNOCK-OUT PRIS**  
**PROFSAFE**  
**Vapensåp**  
**S1500 Super Kodlös**  
 Inklusive brandbox, sidoinredning och hemlig gåva värde 295 kr! Vikt 152 kg.  
**4796:-** (Mpr: 9985:-)

**Genzo NYHET!**  
**Genzo Basic 155 LT**  
 Nya Genzo Basic 155LT har allt som de flesta behöver. Liten och lätt med suveränt ljud och stor tydlig display som visar kanal och pilotton i klartext. IP67 klassad. Har den högsta tillåtna uteffekten 5W. Ställbara pilottoner. Belyst display.  
**3-pack: 3196:-** (Op: 4485:-)

**Genzo Forest Work**  
**Huggarkänga**  
 Känga med sågskyddsklass 2, spiktramp och stålhatta. Vind och vattentät.  
**1996:-** (Mpris: 3495:-)

**outdoor CLASSIC**  
**Fritidsbyxa Hule**  
**NYHET!**  
**360:-** (Mpris: 795:-)

**HYLTE**  
**JAKT & LANTMAN**



# Utveckling

*för barnens  
och kornas skull*

Åsa och Mikael  
Berglund,  
Buckarby.



Lantmännens  
motiveringtill Åsa och Mikael  
som stipendiater

Åsa och Mikael Berglund har på ett förtjänstfullt sätt förvaltat och utvecklat gårdens mjölkproduktion. Syftet med Lantmännens lantbrukarstipendier, Groddenstipendiet, är att uppmärksamma framstående lantbruksföretagare som på olika sätt är med och leder utvecklingen inom näringen. Kreativa företagare som utvecklar sitt företagande är viktiga som positiva förebilder inom lantbruket, och därmed också för Lantmännen.



## Buckarby:

70 mjölkkor (ladugården har 69 liggplatser men alla ligger inte ner samtidigt)

Cirka 650 000 kg mjölk/år

150 ha åker och bete (25 ha spannmål och 10 ha åkerböna som proteinfoder)

220 ha skog

Korna får bara sojafritt och palmoljefritt foder

Trots att många mjölkbönder väljer att lägga ner vågar några satsa och bygga nytt. Det är precis vad Åsa och Mikael Berglund har gjort på gården Buckarby norr om Uppsala. För sin egen, för barnens och för kornas skull har de byggt en toppmodern ladugård med robotmjölkning. För den här satsningen har Åsa och Mikael Berglund belönats med Groddenstipendiet

Text: Lars Lindberger | Bild: Johan Olsson

Från utsidan ser den nya ladugården på Buckarby ut som en industribyggnad. Inuti är det ljus och högt i tak och fullt av kor som till synes planlöst går omkring där inne. Men efter ett litet tag syns ett mönster, hur korna ställer sig i kö till mjölkningsroboten när andra går ut efter att ha mjölkats, medan andra kor ligger och vilar eller går till en mat-automat.

## Bönder i 350 år

Den första bondgården på Buckarby byggdes på 1600-talet; nu är Åsa Berglund den 17:e generationen som bedriver lantbruk på samma plats. Men det var inte helt klart att hon och maken Mikael skulle ta över föräldrarnas mjölkproduktion.

– Pappa pratade länge om att ingen skulle ta över gården, att han skulle sälja korna när han fyllde 60, men det blev aldrig av, berättar Åsa.

– För mig kändes det konstigt att prata om att lägga ner och att det inte skulle fortsätta här på Buckarby. Jag ville att mina barn skulle få chansen att växa upp på en bondgård och få med sig den biten av landsbygden som jag har fått.

När de ändå tog över gården 2009 så fortsatte de driva den med 45 kor på traditionellt sätt som Åsas föräldrar gjort under några år för att se om de verkligen ville satsa på mjölkproduktionen.

– Vi kände ganska snart att det verkligen var det här vi ville göra, men ladugården var gammal så vi var tvungna att bygga nytt för att få det att fungera, berättar Mikael.

Efter två år av planering, samtal med banker, studiebesök på ett 20-tal gårdar och kurser bestämde de sig för att satsa på att bygga en ljus och modern ladugård med robotmjölkning.

– I Horndal besökte vi en ladugård som vi tyckte var så himla fin, så grundtankarna har vi lånat därifrån, men vi har gjort en del förändringar så att det blev som vi ville ha det, berättar Mikael som är den som i dag jobbar mest med korna. Åsa jobbar även deltid som lärare ett par dagar i veckan.

I den nya ljusa och toppmoderna ladugården har de nu 70 mjölkkor. Alla har ett chip i örat och en dator registrerar allt

korna gör: från hur mycket och när de äter, dricker och sover, till hur mycket de mjölkar och vilken kvalitet mjölken har. Men det var med viss nervositet som de flyttade in korna för ungefär ett år sedan.

## Produktionen ökade

– Vi var beredda på att mjölkproduktionen skulle sjunka i början och vi planerade att hoppa över den första provmjölkningen, som man kan göra. Men det som hände var att de dippade den första veckan när vi flyttade ner hit, sen vände det och produktionen ökade direkt, berättar Mikael.

– Leverantören av mjölkningssystemet är uppkopplade mot våra datorer

och de ringde till och med och frågade vad vi stoppade i korna eftersom de mjölkade så bra!

– Vi har nått de första målen snabbare än vi trodde och nu siktar vi på 12 000 kilo mjölk i snitt per ko och år. Och det tror vi att vi kommer nå, men en pusselbit är att få en jämn kalvning över året för att vi ska kunna nå det målet, berättar Åsa.

## Hur förändras jobbet och arbetsbelastningen med en automatiserad mjölkning?

– Jag gör nog lika många timmar i ladugården som tidigare, men den stora skillnaden är nog att det inte är lika tungarbetat. Man är ju

mycket friare och flexibel i sitt arbete. Om vi vill sova till halv åtta så kan vi göra det en morgon, och om vi vill åka bort på kvällen kan vi göra det. I den gamla ladugården var det fasta tider som vi inte kunde missa, där skulle korna mjölkas kvart i fem på morgonen och halv fem på eftermiddagen. Nu är vi inte alls lika tidsbundna, berättar Mikael.

## Friare liv idag

– Men det som var svårast den första tiden var nog att det finns alltid något att göra, att jobbet blir aldrig klart. När vi hade mjölkat sista kon och ströat i den gamla ladugården, då var det klart, då

kunde jag koppla av. Jag känner inte att jag kan koppla av på samma sätt nu, vi kan få larm från roboten dygnet runt. Men vi har ändå ett friare liv nu och vill inte byta tillbaka, säger både Åsa och Mikael med eftertryck.

Men det är inte bara Åsa och Mikael som tycker att vardagen blivit bättre med den nya automatiserade ladugården. Även korna mår bättre, det syns både på korna själva med framför allt på produktionen som ökat markant.

– Ett exempel på att korna gillar den nya ladugården såg jag bara häromdagen. Det var en ko som varit ett tag uppe i den gamla ladugården och där ligger de med svansen och slår i rännan bakom och skiten stänker upp, de blir skitiga snabbt även om man ryktar och håller rent. Men när hon kom ner hit gick hon direkt fram till robotborsten, dunkade till den med huvudet så att den började snurra och ställde sig under. På en halvtimme var hon skinande ren. De känner själva att här mår man bra, här är det skönt berättar Mikael.

På frågan om hur fler ska våga fortsätta, eller våga satsa, så mjölkproduktion har Åsa ett bestämt svar:

– Vi måste kunna få bra betalt! Vi måste försöka få konsumenterna mer medvetna om vad de handlar och vad ska handla för att vi ska kunna ha svensk mjölkproduktion. Då kanske fler kan fortsätta eller vågar ge sig på det här.







# Krafft

## satsar med ny design

Råvaror med hög kvalitet och ett smakligt foder som hästarna mår bra av. Det är vad hästägare både i Sverige och Tyskland skattar högst i ett bra hästfoder. Lantmännen Krafft har tagit fasta på detta och relanserar nu hela sitt sortiment i en stor satsning, med helt nytt utseende både på logo och säckar.

Text: Helena Holmkrantz

Bakgrunden är den genomlysning av varumärket Krafft som inleddes redan 2011. Varumärket har gott renommé i Sverige och har länge haft en hög marknadsandel i hästfoderbranschen. Med runt 50 procents marknadsandel i Sverige är en expansion utomlands nödvändig för att verksamheten ska kunna växa ytterligare. Att Krafft syns i andra länder är egentligen inget nytt. Hästfodret har under många år haft goda framgångar i bland annat Frankrike, Danmark och Finland. Skillnaden är att det nu kommer att bli en mer målmedveten satsning med en varumärkesplattform som är anpassad för potentiella kunder utomlands.

### Frågor till konsumenterna

För att nå dit har man gjort en gedigen genomgång av varumärkets möjligheter och konsumenternas önskemål. Bland annat har både tyska och svenska konsumenter fått säga sitt om vad de vill ha ut av ett bra hästfoder och även hur de tolkar Kraffts varumärkesprofil, vad de tycker om de nya förpackningarna och liknande.

– Utseendemässigt gör vi några modiga förändringar för att ge Krafft den moderna design som varumärket förtjänar. Till grund för besluten har vi haft konsumentundersökningar. Vi känner våra målgrupper väl och har fått en oerhört positiv respons på de förändringar vi gjort både i Sverige och i andra länder, säger Frida Måshammar Nordell, som är marknads-

chef för Lantmännen Krafft.

Krafft har bland annat analyserat vilka målgrupper som finns och beslutat sig för att fokusera på en av dessa grupper. De kallar denna fokusgrupp för ”Medvetna Alice”. Det är en grupp som består av medvetna och mycket kunniga hästägare. De läser på om forskningen inom hästfoder och har kunskaper på mycket djupare nivå än många andra hästägare. Alice är den där i stallet som man ställer frågor till när man har funderingar och problem av något slag.

### Viktig målgrupp

Frida medger att Medvetna Alice knappast är den största målgruppen, men understryker att det är den viktigaste eftersom det är en grupp som ofta påverkar andra människor som inte är lika undersökande i sina val.

– Hästägarens val av foder grundar sig ofta på känslor, precis som man känslomässigt kan ha en underliggande känsla av ”mina barn och andras ungar” är det med hästar – min häst är inte bara en häst, den är unik. Den känslan påverkar de val man gör.

Vad är då viktigast för hästägaren? När Krafft frågade visade det sig att de tyska och svenska konsumenterna var rätt eniga. Tre faktorer var viktigare än något annat: Att fodret håller hög kvalitet, att hästarna gillar fodret och mår bra av det. Utifrån undersökningarna har Krafft be-



” Min häst är inte bara en häst, den är unik. Den känslan påverkar de val man gör.

slutat att lyfta fram vissa egenskaper i marknadsföringen och har utformat de nya förpackningarna så att de förhoppningsvis ska tilltala ”Alice”.

### Tydligare logotyp

Logotypen för Krafft har hängt med i många år, nu förnyas den och för att det inte ska råda något tvivel om vad Krafft står för ramas den in i en hästsko och kompletteras med texten Swedish Horse Nutrition. Även Lantmännen's garant kommer att finnas med på de nya förpackningarna.

– Förändringen av logotypen är viktig. På nya marknader behöver vi ha en tydligare logotyp så att man förstår att Krafft är ett svenskt hästfoder. Och bara var femte av de svenska hästägarna vet att vi tillhör Lantmännen. Däremot visar det sig att när konsumenterna får veta att

Krafft tillhör Lantmännen reagerar de mycket positivt.

De nya förpackningarna pryds av hästporträtt och namnet på den enskilda hästen – i konsekvens med idéerna om hästen som individ. För att fungera i alla länder finns texter och ingredienser på åtta olika språk på förpackningen.

Där finns bland annat information om att fodret är utvecklat i Sverige.

En annan nyhet är att man ger hästägarna information och guidning när det gäller vilket foder som är lämpligt till hästar med olika temperament. Vissa hästar mår bäst av långsam energi, medan andra behöver snabbare energi. Den informationen finns på förpackningarna och även detta är ett resultat av konsumentundersökningarna. Det visade sig att hela 70 procent av de tillfrågade svarade att de hade nytta av den informationen.





# Nya sunda ekologiska foder lanseras

**Sunda och friska djur är tonen. Lantmännens nya ekologiska nötfoder lanseras i höst och kommer alla att ha namn som inleds med Sund.**

Vasen med blommor, Lantmännen har haft blomnamn på sina ekofoder, ersätts nu med nya marknadsanpassade foder för högpresterande och friska djur. De nya ekologiska fodersorterna kommer heta Sund Friskus (kalv) Sund Total Fiber, Norm & Amin (färdigfoder) Sund Koppla Fiber, Norm och Amin (koncentrat) samt Sund Vässta Mix (råvarumix).

Grunderna i det nya ekosortimentet för mjölk- och köttproduktion är de samma som för lanseringen av det konventionella fodret som kom förra hösten.

– Vi har genom långt utvecklingsarbete

med samarbetspartners en bra bild av vad det är som driver mjölk och tillväxt på våra nötkreatur. Detta tänk översätter vi nu i våra ekologiska produkter, förklarar Kajsa Öhman, produktchef på Lantmännen Lantbruk.

Delar av det nya sortimentet har testats på Viken och ute på gårdar i landet. Resultatet är ett foder som man hoppas ska bidra till ökad fodereffektivitet som i sin tur möjliggör en ökad lönsamhet på gård.

– Vi jobbar för en ökad lönsamhet hos både våra ekologiska mjölk och köttproducenter och med det nya ekosortimentet kommer man märka skillnad, säger Kajsa Öhman.

**Nya ekologiska foder lanseras i höst.**

BILD: JENNY ANDRÉN



## När du har höga mål i din rapsodling...

# Cantus®

*...effektiv till sista droppen*



Bekämpar Phoma (torröta) och har god effekt på ljus bladfläcksjuka på hösten. Cantus förbättrar rapsens övervintring och ger en friskare gröda på våren.

...läs mer på vår hemsida [www.agro.basf.se](http://www.agro.basf.se)



### Crop Protection

Måns Edensten 070 - 587 03 45  
Thomas Wildt-Persson 070 - 949 80 15  
Peter Löfgren 070 - 583 98 97

[www.agro.basf.se](http://www.agro.basf.se)

**BASF**  
We create chemistry

Använd växtskyddsmedel med försiktighet. Läs alltid etikett och produktinformation före användning. Observera alla varningsfraser och symboler. BASF är medlem i Svenskt Växtskydd.



Hyfsad avkastning, bra kvalitet och flyt i tröskning och mottagning. Det kännetecknar årets spannmåls-skörd, även om en hel del variation givetvis går att hitta. Proteinhalterna är betydligt högre i år jämfört med 2015 vilket är glädjande på många sätt.

Text och bilder: Hans Jonsson

# ◦ Bra kvalitet i Årets skörd

Hög avkastning, bra kvalitet, fin gröda som skördas i rätt tid – det önskar ju alla. Planeringen på gården börjar redan vid sådden med sortval och planering av växtföljden. Även för Lantmännen börjar planeringen av skörden tidigt på säsongen:

– Redan i april drog vi igång med skörde- och styrningsplanen för årets skörd, berättar Mikael Jeppsson, chef spannmålsenheten Lantmännen Lantbruk.

De första lassen levererades i mitten av juli och sen har det rullat på. Men inte alls på samma sätt som de senaste två åren. Mattias Pålsson är logistikansvarig på Lantmännen Lantbruk och är inne på sin tredje skörd:

– Det tog säkert 900 tusen ton in i säsongen innan jag riktigt märkte av det hela, säger Mattias med glimten i ögat.

Det ska verkligen inte ses som att det rullar på av sig själv utan snarare som att man efter de två senaste årens extremt intensiva säsonger verkligen har trimmat skördeapparaten. Skördesäsongen 2016 fick också en helt annan karaktär än de föregående två åren med sina stora skördar och extremt intensiva perioder med fint skördeväder och högt tryck på transporter och mottagning.

– Inledningsvis hade årets inleveranser ett ojämnt flöde med korta avbrott vilket gjorde att vi hela tiden hann ikapp med leveranser och torkning, berättar Mattias. Men det fina skördevädret i början av september främst i Väst och Norr Mälaren, har varit ansträngande främst när det gäl-

ler malkorn och grynhavre, försätter Mattias.

### Bra kvalitet

När detta skrivs en bit in i september återstår en del att skörda framför allt i Mellansverige, men den samlade bilden är ändå enligt Mikael Jeppsson ganska klar:

– Kvaliteten är bättre än normalt, kvantiteten är bättre än prognosen, det har varit en hyfsat tidig skörd och ett överlag jämnt flöde in till oss på Lantmännen.

Men som alltid är det stora variationer lokalt betonar Mikael. Inte minst höstrap-sen som gav allt mellan cirka 1 500 till 4 500 kilo per hektar, mest beroende på insekts- och svampangrepp.

### Höga proteinhalter

Höstvete är den stora bulkvaran och snackisen efter fjolårets skörd var proteinhalten. Hur har det då gått i år?

– Vi har mycket fina proteinhalter kring 12 procent i medel, något lägre i de östra regionerna, konstaterar Mikael Jeppsson förnöjsamt.

Att detta verkligen är en hög medelnivå speglas inte minst av att proteinhaltsskalan utgår från 11–11,5 procent. Här finns således fina tillägg på avräkningen att vänta. Mikael bedömning är att diskussionen och informationen kring proteinproblematiken har haft stort genomslag hos lantbrukarna. Den höga proteinhalten matchas ju av en god skörd så man har klarat av att gödsla fram både en bra skörd







” Kvaliteten är bättre än normalt, kvantiteten är bättre än prognosen, det har varit en hyfsat tidig skörd.



SKÖRDEN  
2016

- Överlag bra kvalitet
- Normalstora skördar, lite över prognoserna. Lite under till medel i söder, medel till lite över i Mellansverige.
- Bra proteinhalter men ganska höga vattenhalter.
- Hyfsat tidig skörd, men lite ryckig med avbrott för regn. Stor lokal variation med avseende på nederbörd.

och hög proteinhalt 2016. I södra Sverige blev hektaravkastningen normal till lite sämre än normal för att i Mellansverige allmänt ligga lite högre kring medel och över medel. Sammantaget blev utfallet för höstvetet riktigt bra:

– Alla kvalitetsparametrar ligger rätt: hög proteinhalt, tung gröda, mycket höga rymdvikter och falltal som håller! Även om falltalen börjar vackla på vissa håll nu efter regnen.

Visst landade vattenhalterna lite högre än normalt men det har gått bra att hantera.

– Faktum är att torkningen flyter lättare på i våra anläggningar våta är eftersom det då ofta blir avbrott i leveranserna så vi hinner torka undan, menar Mikael.

#### Måttlig undanförsel

Logistiken kring mottagningen är ett pussel och en utmaning. Inte minst när det

kommer till lite ”mindre” grödor som till exempel havre och malkorn. Dessa är tidsmässigt mer krävande och kvaliteten spelar större roll än för vete. Det gäller ju att de olika kvaliteterna hamnar på rätt plats för det som de sedan ska användas till.

Begreppet ”undanförsel” är ett viktigt inslag. Det vill säga att Lantmännen av olika anledningar tvingas transportera spannmålen flera gånger. Det kan handla om överfulla anläggningar, kvalitetsproblem, marknadsförändringar etcetera.

– Tack vare den jämna fina kvaliteten över samtliga spannmålsgrödor i största delen av Sverige har vi klarat oss från allt för mycket undanförsel jämfört med de senaste åren, enligt Mattias Pålsson.

Malkorn hade en hög och bra proteinhalt. Havren hade överlag fin färg, bra rymdvikt och i skrivande stund inga oroväckande DON-halter.

#### Varierande skörd internationellt

Det är så väldigt mycket som påverkar marknaden på såväl global som lokal nivå. Kort kan i alla fall sägas att den franska skörden blev mycket svag, Tysklands bättre medan Östlänternas och områden kring Svarta Havet fått riktigt goda skördar. Huruvida allt detta tar ut varandra i prisnivå på kort och lite längre sikt återstår att se. Lokalt i Östersjöområdet har Baltikum drabbats av kraftigt regnande inför skörden vilket påtagligt verkar sänka skörden och framför allt kvaliteten.





## Stabilt och omväxlande

– Stabilt omväxlande! Så kommenterar Simon Nilsson årets skördeväder!

Nästan var och varannan dag kom det regnskuror som avbröt skörden. Trots detta kunde den bärgas med god kvalitet samtidigt som höstrapsen kunde sås i tid.

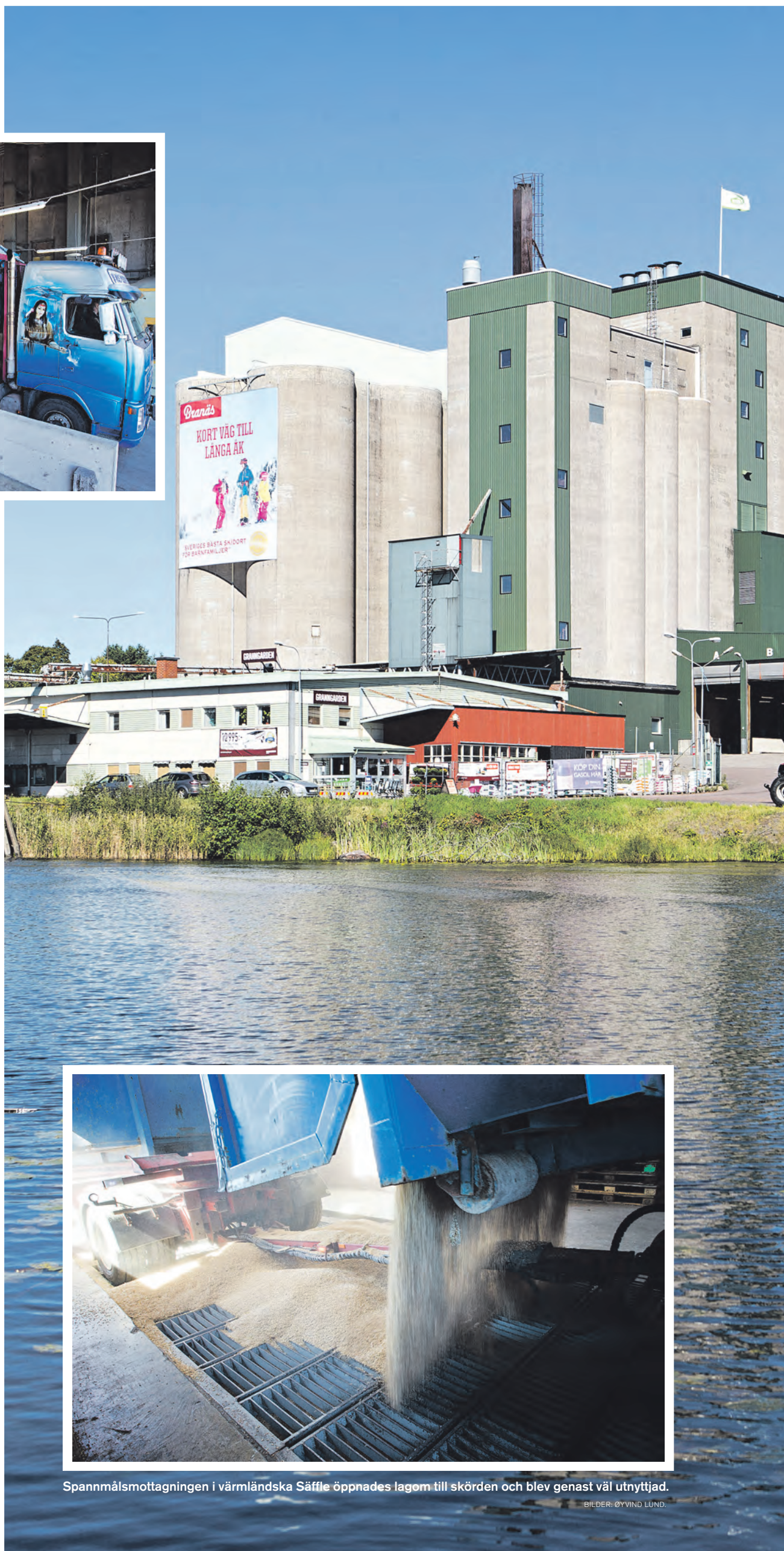
Simon driver cirka 135 hektar åker utanför Dalby i Skåne och bedömer att skörden, förutom höstraps, avkastade som 2015. Att vårkornet, Quench, nästan gav 8 ton är fantastiskt med tanke på att det gick en och en halv månad från sådd till första regn.

På bilden tröskar han Brons-höstvete och kör på vad det går med tanke på väntande regn.

– Dumt nog har jag inte torkavtal och nu blir dagarna allt kortare för bra tröskväder så jag skördar trots att det håller sådär 20–21 procent vatten, berättar han.

Till hösten fortsätter Simon med Brons-höstvete, men kommer också att testa den tidiga sorten Norin. På höstrapsidan satsar Simon på Extrovert som han bedömer som en riktigt bra sort.

*Text och bild: Hans Jonsson*



Spannmålsfattningen i värmländska Säffle öppnades lagom till skörden och blev genast väl utnyttjad.

BILDER: ÖYVIND LUND.





BILD: ÖVIND LUND

Ordförande i Distrikt Örebro-Värmland, Christian Hidén, tillhör de lantbrukare som såg till att utnyttja den nyöppnade mottagningen i Säffle.

## Succé med nya plattor

**Nytt för skörd 2016 var några nyöppnade mottagningsplattor bland annat i Umeå, Kalmar, Säffle och Karlstad. De är alla intressanta, var och en på sitt sätt.**

– Umeå är speciellt intressant eftersom vi ser det som en del i en satsning på området för att öka självförsörjningen till foderfabriken, betonar Mikael Jeppsson, chef för spannmålsenheten på Lantmännen Lantbruk.

Lantmännen samarbetar i området med lantbrukare kring bland annat mobila torkanläggningar. Kalmarsatsningen går mycket bra och verkar landa på dubbla kvantiteten mot den planerade. Och ska ses som ett led i att öka kapaciteten och aktiviteten i området Kalmar/Öland.

### Gått som tåget

Plattan i Säffle öppnade den 15 augusti och har sedan gått som tåget.

– Det har gått mycket bra, långt över

förväntan, berättar Peter Andersson som tillsammans med Kjell Åke Kareliusson sköter om anläggningen.

Inte minst en ökad service och kontakt med lantbrukarna har tagits emot positivt.

– Vi har fått många nya kunder, en del hjälper vi med avtal, andra säljer vi foder till, vi märker att lantbrukarna är nöjda och verkligen vill att vi ska finnas här, konstaterar Kjell Åke!

Text: Hans Jonsson

## Positiv start för Lantmännen i Kalmar

**Till skörden 2015 öppnade Lantmännen två spannmålsmottagningsplatser i Kalmar län, i Norra Hagby och i Mörbylånga på Öland. Årets skördemottagning i området överträffar alla förväntningar.**

Skördemottagningen i Kalmar överträffar prognosen med råge. Mottagningen prognosticerades till cirka 5 000 ton, men Lantmännen tror nu att siffran blir den dubbla. Den stora mängden spannmål har påverkat hanteringen och transporten eftersom Lantmännen inte har någon direkt förbrukning i området.

– Då vi fått in så stora volymer fanns möjlighet att transportera med båt, så vi valde att för allra första gången lasta en båt i Kalmar hamn. Fartyget skeppade 3500 ton fodervete till Norrköping, där spannmålen antingen kan gå till Agroetanol eller bli foder, säger Mikael Jeppsson, chef för Lantmännens spannmålsenhet.

### All verksamhet under ett tak

I april 2016 slog Lantmännen Lantbruk upp dörrarna till ett säljkontor i Barkes-  
torp och sedan etableringen har många lantbrukare i regionen blivit medlemmar.

Under 2017 kommer hela verksamheten, bestående av Lantmännen Lantbruk, Maskin och medlemsavdelning, att sam-

las under ett tak i och med byggnationen av en ny anläggning i Kalmar.

Närvaron i Högsby, Borgholm och Lenhovda kommer att finnas kvar och fram till dess att den nya anläggningen är på plats kommer maskinverksamheten att vara kvar på Hagbygårde i Kalmar.

Dessutom förstärks närvaron på Öland genom en ny anläggning för service och reservdelar i Färjestaden.

– Vi etablerar nya samarbeten i en mycket expansiv lantbruksregion. Under hösten övertar vi MG

Maskingruppens verksamhet i Färjestaden, vilken omfattar verkstad, reservdelar och butik. Det innebär en ökad närvaro på Öland och en högre tillgänglighet för lantbrukarna. MG

Maskingruppen kommer fortsatt ansvara för försäljningen av maskiner i sitt sortiment, säger Jonas Fröberg, operativ chef på Lantmännen Maskin

Intresset bland lantbrukarna för Lantmännen i Kalmar och på Öland har visat sig vara stort.

Medlemsantalet har stadigt ökat och är nu uppe i cirka 250 medlemmar.

– Det finns ett stort intresse för vår verksamhet. Vi ser med glädje att antalet medlemmar ökar för varje dag, säger Jenny André, medlemsansvarig för Lantmännen Kalmar/Öland.



BILD: JENNY ANDRÉN

Pär Engdahl, Engdahls Lantbruk i Ljungbyholm levererade spannmål till Lantmännens nya platta i Norra Hagby utanför Kalmar.



Lantmännen har nyligen invigt en helt ny spannmålsmottagning i samarbete med Väståkra gård i Degernäs utanför Umeå. Satsningen öppnar nya möjligheter för ökad spannmålsproduktion i området, ökad avkastning och mer närproducerad råvara till Lantmännens foderfabrik i Holmsund. *Text: Anna Bergström | Foto: Gunnar Svedenbäck*

# Efterlängtdad Mottagning i Umeå

Känslan är påtagligt stark när de historiska första kornen, alldeles nytröskade och rykande färska, landar på plattan vid den nya spannmålsmottagningen och torkanläggningen på Väståkra gård. Nu äntligen är den igång, den så efterlängtdade anläggningen med stort symboliskt värde för lantbruken i stora delar av norra Sverige.

Här är en kort växtsäsong och låga dygnsmedeltemperaturer en verklighet som lantbruken brottas med varje år. Tjälén kan ligga kvar långt efter att kollegorna söderut har spirande grönska och tröskningen påbörjas med frosten flåsande i nacken.

I gengäld gynnas de nordliga odlarna av en intensiv sommar med långa ljusa nätter och ofta mycket sol. I kombination med grödor som är framtagna just för det nordliga klimatet ger det sammantaget förhållandevis goda förutsättningar för spannmålsodling, framförallt av vårkorn.

## Ökande odling

I dag odlas totalt cirka 13 000 hektar spannmål i Västerbottens och Västernorrlands län, en siffra som Lantmännen ser stor potential i att kunna öka. Att upprätta en spannmålsmottagning med bra villkor och möjlighet till närliggande vidareförädling är ett viktigt steg i det arbetet. Förhoppningen är dels ökad avkastning på befintlig areal och dels genom odling på idag outnyttjade spannmålsarealer.

– Vi vet att det finns ett stort intresse för att odla spannmål i Västerbotten och Västernorrland. Med rätt insatsvaror, odlingsstrategier och rådgivning tror vi att avkastningen på spannmålsodlingarna i området kan höjas med 20 procent. Om vi dessutom kan intressera fler att odla spannmål på arealer där det i dag inte odlas, kan vi öka den totala spannmålsproduktionen i Västerbotten och Västernorrland ytterligare, säger Hans Westbom, regionchef för region Norr på Lantmännen Lantbruk och medlemsansvarig för de norra distrikten.

## Lång väntan, snabbt beslut

Diskussionerna och önskan om en spannmålstork har funnits länge, då närmaste mottagningen, förutom små torkar på de egna gårdarna, finns i Söderhamn och i viss mån i Öjebyn utanför Piteå. Processen från beslutet att öppna en mottagning

i Lantmännens regi har sedan gått snabbt från beslut i december till byggstart i vår och igångsättande i slutet av sommaren. Spannmålstorken invigdes officiellt i augusti under en välbesökt visningskväll med genomgående positiva ordalag.

– I år har vi som mål att få in ungefär 1700 ton korn, men det är först från nästa och kommande år vi kan börja se effekten när fler har möjlighet att planera med lite mer framförhållning, säger Hans Westbom.

Anläggningen är placerad på Väståkra gård strax utanför Umeå. Gården har tagit på sig ansvaret för driften på uppdrag av Lantmännen som också äger den mobila anläggningen.

## Stor betydelse

– Det betyder givetvis mycket för oss. Vi gillar att testa nya grejer och känner att den här satsningen behövs här uppe. Förhoppningsvis innebär det också bättre service till Lantmännens medlemmar som vill leverera, säger Andreas Mattsson, som driver familjeföretaget Väståkra Gård tillsammans med sin pappa Nils Gunnar Mattsson. Vid behov rycker även brodern Anton in.

– Det här visar också att Lantmännen har en vilja och gör mycket, konstaterar Nils Gunnar Mattsson.

Efter en intensiv sommar med schaktning av massor och gjutning av platta där anläggningen nu står, påbörjas nu en förhoppningsvis ännu mer intensiv tid på Väståkra gård när kollegorna i området börjar leverera in nytröskat korn.

Väståkra Gård ansvarar för hela mottagningen, invägning av ekipagen med last och utvägning efter tömning. Råvaran placeras på en väl tilltagen platta där flera ryms att lasta av efter varandra. Kornet drivs automatiskt och med viss hjälp av traktor med lastare in i torken. Prover tas från varje leverans, märks och registreras i den intilliggande kontorsbaracken.

## Första kornen levererade

Den första leveransen i skarpt läge rullar in vid Groddens besök och visar en last på cirka 27 ton på den stora 12-metersvägen. Det är lantbrukaren Erik Bäckström som är en av de 30-40 lantbrukare som har skrivit kontrakt för att leverera. Han dokumenterar själv avlastningen med kamera innan han ger sig ut på åkrarna igen.

– Denna tork är en förutsättning för att



Hans Westbom, Lantmännen Lantbruks regionchef region norr och medlemsansvarig för de norra distrikten, tillsammans med Nils Gunnar och Andreas Mattsson, Väståkra gård. I bakgrunden den mobila spannmålstorken.

vi ska kunna odla spannmål i den övre halvan av Sverige och att åkrarna kan hållas öppna med en spannmålsodling som vi tidigare har importerat från mellansverige eller andra delar av världen. Nu finns ju inga hinder till att odla, säger han, och hoppas att fler tar chansen att skriva avtal och leverera lokalt.

Han pekar också på detta som en möjlighet för de lantbruk som har djur att få ett starkt ben till att stå på i framtiden.

Torken har kapacitet för upp till 175 ton per dygn vid en fukthalt på cirka 20 procent. Därefter ombesörjer Väståkra gård på uppdrag av Lantmännen även transporter till Lantmännens foderfabrik i Holmsund.

## Lokal fodertillverkning

– Ja nu väntar vi bara på att det ska börja komma in, säger Fredrik Lindvall, driftchef på Lantmännens foderfabrik i Holmsund, och pekar på ett av de tomma stora facken i lagret.

De flesta leveranserna kommer vanligtvis med båt via hamnen intill fabriken. Foderfabriken är Lantmännens nordligaste och producerar årligen cirka 90 000 ton foder. Totalt förbrukar de cirka 30 000 ton spannmål per år till foderproduktion, varav cirka 15 000 ton är korn. Med de

nya spannmålsvolymerna i regionen kan större andel av fodret produceras av lokala råvaror.

– Vi har stort behov av korn och har tidigare fått ytterst lite härifrån området. Det mesta är söderifrån, så det är ju väldigt bra om vi kan få mer från de lokala odlarna. Uppnås målet att ta emot 1 700 ton korn från spannmålsplattan på Väståkra gård, så motsvarar det drygt 11 procent av vårt årliga behov av korn, säger Fredrik Lindvall.

Kornet från de lokala bönderna kommer nu att användas i de egna foderprodukterna till allt från nöt, gris och får till fågel och vilt. Unikt för fabriken är även foder för rennäring.

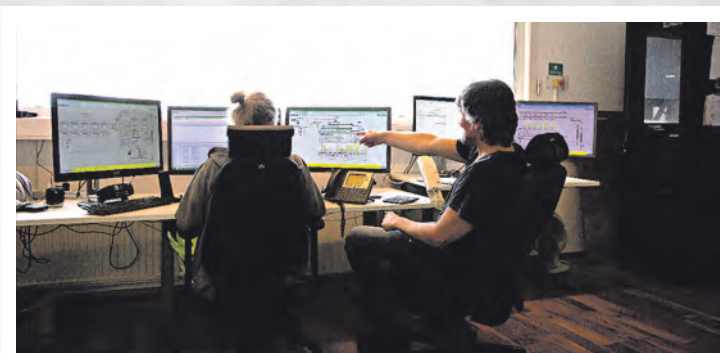
Att de lokala produkterna från utsäde, framtaget i Lantmännens egen anläggning i Lännäs, odlade inom en tolv mils radie runt Umeå, och torkat i Umeå, blir till djurfoder i en foderfabrik cirka tio minuter från torken, och sedan kan gå tillbaka till traktens, och övriga landets, lantbruk, kan vara början på en långsiktig positiv spiral för Västerbottens bönder.

– Det här känns väldigt hoppfullt. Från Lantmännens sida ska vi fylla på med mer träffar och information om detta i höst och inför framtiden, konstaterar Hans Westbom.





SKÖRDEN  
2016



Lantmännens nordligaste foderfabrik ser fram emot ökat intag av korn från den egna regionen. T h Fredrik Lindvall, driftchef på foderfabriken i Holmsund.

Väståkra gård levererar själva en stor andel korn till den nya anläggningen, och sköter även driften på uppdrag av Lantmännen.

Ett historiskt ögonblick då de första nytröskade kornen landar på plattan.



” Vi vet att det finns ett stort intresse för att odla spannmål i Västerbotten och Västernorrland. Med rätt insatsvaror, odlingsstrategier och rådgivning tror vi att avkastningen på spannmålsodlingarna i området kan höjas med 20 procent.



## Gräsklipparen kan snart gå på sockerbetor

Inom några år kan sockerbetor, spannmål eller skogsavfall ingå som viktiga råvaror vid framställningen av alkylatbensin för till exempel gräsklippare och mindre trädgårds- och skogsmaskiner. Detta tack vare ny teknik och ett samarbete mellan svenska Lantmännen Aspen och fransk-tyska Global Bioenergies.

Lantmännen Aspen introducerade alkylatbensinen på världsmarknaden för snart 30 år sedan. Nu tar Aspen ytterligare ett steg och satsar på att använda förnybara råvaror vid framställning av bränslet, och får därmed lägre utsläpp av klimatpåverkande växthusgaser.

Med den nya tekniken kan bensinkomponenter produceras av förnybara råvaror som sockerbetor, spannmål och så småningom jordbruks- och skogsavfall. Tekniken går ut på att "mata" specialanpassade mikrober med socker från till exempel sockerbetor vilka då bildar gasen isobuten som sedan kan förädlas till rena bränslekomponenter.

## Stor satsning på knäckebröd

Det tunna rågknäcket Finn Crisp är en omtyckt frukostfavorit hos många svenskar. Nu lanseras Finn Crisp för första gången även som knäckebröd i Sverige: Knäcke, Surdeg, Havre och Aktiv. Två av varianterna, Knäcke och Surdeg, finns även som ekologiska.

Från att ha varit en stapelvara har knäckebrödet fått ett rejält uppsving de senaste åren. Allt fler upptäcker att det knapriga brödet är ett gott, hälsosamt och fiberrikt alternativ till mjukt bröd.

Finn Crisp dök för första gången upp i brödhyllan 1952 – i samband med sommar-OS i Helsingfors – och har länge varit synonymt med de tunna, krispiga knäcket av rågsurdeg. Nu utökas Finn Crisp-sortimentet i Sverige med fyra lite tjockare knäckebröd: Knäcke (även ekologiskt), Surdeg (även ekologiskt), Havre och Aktiv.

– Många har kommit att älska det



tunna, krispiga rågknäcket som Finn Crisp blivit synonymt med här i Sverige – men få vet om att Finn Crisp är mer än så! Bland våra fyra nykomlingar finns allt från ekologiskt knäckebröd med mildare smak för hela familjen till kraftigare knäckebröd med extra fibrer för den aktive, säger Ola Pettersson, Marknadschef Hårt bröd Lantmännen Cerealialia.

Finn Crisp är bakat på fullkornsmjöl och samtliga fyra nyheter är rika på fibrer. Nyheterna finns i både liten och stor förpackning, där den stora "flip-top"-kartongen är en smart lösning som gör det enkelt att öppna och stänga kartongen utan att få smulor överallt.



Knäckebrödet finns i butik från vecka 38.



## TANKA BILLIGARE! EN AV TANKARNA MED AGROLKORTET.



Agrolkortet från Lantmännen Finans ger dig upp till 60 öre billigare drivmedel hos Circle K/Truckdiesel, OKQ8/Tanka, Preem, och vissa Säifastationer. Men Agrolkortet är inte bara ett bensinkort. Du kan använda det överallt och det ger dig rabatter och förmåner på allt från hotellrum till jordfräsar. Dessutom får du ett utökat försäkringsskydd för bilen, hemmet och när du är på resa.

Ansök på [agrolkortet.se](http://agrolkortet.se)  
Ett MasterCard med bondförnuft.







Olli Lavikka i Lantmännens renaste packrum. Brödet som bakas i Tallinn har extra lång hållbarhet, utan extra tillsatser, tack vare clean room-teknologin.

# Bröd med lång hållbarhet

I det rena rummet packas det:

Renare än så här går nästan inte. I färskbrödsbageriet i Tallinn packas brödet med ny teknik i en nästintill steril miljö, i "clean room" för att det ska hålla extra länge utan tillsatser. *Text Tadeusz Rawa*

Luften i det tillslutna rummet är 10 000 gånger renare än utanför och byts dessutom ut 25 gånger i timmen. Varje gång en person går in i clean room måste han eller hon ta på sig en ny uppsättning av sterila arbetskläder, något som brukar ta tre till fem minuter att genomföra, och sedan passera en luftsluss. Det är kanske proceduren och detaljerna som gör att det krävs folk som gillar utmaningar för att arbeta i clean room.

– Vi brukar skämta lite om att det är bra för hälsan – i clean room råder en behaglig temperatur på 20 grader, lite förhöjt lufttryck och lite högre syrehalt. Plus att miljön är nära nog fullständigt steril, säger Olli Lavikka, ansvarig för varuflödet på Vaasan Fresh Bakery Cluster.

## Hållbart utan tillsatser

Det var efter det att Vaasan hade börjat få signaler från konsumenterna att de ville ha bröd utan tillsatser som de 2010 beslutade att investera i ett clean room. En betydande orsak var också viljan att vara en föregångare inom branschen och prova en ny teknik. Först investerades det i anläggningen i Tallin, Estland och 2015 i bageriet i Vilnius, Litauen.

– Själva poängen med clean room är att brödet som lämnar det, skivat och förpackat, är befriat från mikroorganismer som mögel, säger Olli.

På så sätt kan brödet förvaras i en öppnad förpackning under en lång tid utan att förlora färskheten eller mögla. Efter öppnandet brukar det vara i perfekt skick under minst fem dagar.

– Det finns flera andra sätt att försäkra

sterilitet – och därmed förlänga brödets förvaringstid – som pastörisering i en ugn eller mikrovågsbehandling. Men vi fann att clean room-teknologin var den som bäst levde upp till våra krav, mest naturlig, bättre bevarar färskheten och dessutom är mest kostnadseffektiv.

Investeringen i tekniken var dock inte helt utan utmaningar.

– Inga färdiga lösningar fanns utan vi fick köpa nödvändig utrustning och experimentera oss fram – i samarbete med experter från universitet och forskningsinstitut, fortsätter Olli.

## Till butiker i fyra länder

När färdigbakade rostbrödslimpor kommer från ugnen har de en ytemperatur på 140–150 grader. De fortsätter sedan till clean room där limporna kyls ner och skannas med en metalldetektor. Sedan skivas de och förpackas. Säkerheten prioriteras allra främst och allt förpackat bröd skannas med röntgenstrålar för att försäkra att de inte har inblandning av främmande föremål.

– Sedan lastas limporna i lådor och körs ut till de 6 500 butiker vi dagligen serverar i Finland och i de tre baltiska länderna, berättar Olli.

Produktionen i clean room, liksom i hela bageriet, pågår dygnet runt. De tre anställda som samtidigt arbetar i clean room får under ett 12-timmarsskift fyra raster för kaffe och toalettbesök, vilket innebär fyra ombyten till sterila kläder.

Resultaten är tillfredsställande: det förekommer endast reklamationer på tre limpor för varje kvarts miljon som produceras. Det bästa kvittot på framgången är kanske brev från konsumenterna. Ibland skriver de att de på hösten glömde en öppnad brödförpackning i sommarstugan för att några månader senare, på våren, upptäckta att brödet var i perfekt skick ...



VALTRA

# A83 HiTech

88 hk

+ fabriksmonterad frontlastare V36

Just nu pris från:

439.000:-

Robust och kostnadseffektiv  
Låg bränsleförbrukning  
Kopplingsfri fram/back



VALTRA  
2  
FABRIKS GARANTI

Standardutrustning. Pris exkl moms. Gäller t o m 2016-10-31. Traktorena på bilderna kan vara extrautrustade. Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.

YOUR WORKING MACHINE

LI1609

Tel 0771-38 64 00  
www.lantmannenmaskin.se

Lantmännen  
Maskin



# Så mycket tjänar du på att handla

Hur mycket kan jag som enskild medlem tjäna på att handla med mina emissionsinsatser?

När på året är det mest lönsamt att göra affärer? Och i vilket läge är det klokast att sälja respektive köpa?

Till medlemsavdelningen på Lantmännen kommer det nästan dagligen in frågor kring emissionshandeln. I emissionskolans femte del svarar vi på en del av dessa frågor. *Text: Hans Johansson och Helena Holmkrantz*

För att få en bra bild av vilken avkastning du kan få på dina emissionsinsatser kan man räkna på flera olika sätt. Det enklaste sättet är att titta på den totala avkastningen. På lantmannen.com/utdelning finns en "räknesnurra" där du kan testa olika scenarier. I räknensurran kan du göra en testberäkning med hjälp av uppgifterna i ditt medlemsbesked och se hur utvecklingen skulle kunna bli sett över tio år. Men du kan också variera uppgifterna du lägger in för att se vad som händer om du till exempel ökar din omsättning med 20 procent.

*När i tiden lönar det sig bäst att köpa eller sälja?*

På hemsidan finns en historik över tidigare kurser och omsatta volymer den se-

naste tolv månadersperioden. Den kan ge en fingervisning om hur utvecklingen kan bli framöver. Samtidigt ska man komma ihåg att varje handelstillfälle är unikt, eftersom kursen beror på vilka köp- och säljorder som läggs.

*När ska man sälja respektive köpa?*

Skälen att sälja varierar givetvis från fall till fall, men det finns två lägen då det kan vara speciellt klokt att överväga en försäljning.

Det ena är när du står inför en stor investering i din verksamhet och behöver lösgöra kapital. Då kan en försäljning av emissionsinsatser frigöra resurser.

Det andra läget är när du beslutat dig för att avsluta ditt medlemskap i Lant-

HANDELSDAG	KURS	KÖPT	BETALT
4-2016	130	1 000	1 300
3-2016	125	1 000	1 250
2-2016	120	1 000	1 200
1-2016	121	1 000	1 210
14-2015	120	1 000	1 200
13-2015	125	1 000	1 250
12-2015	122	1 000	1 220
11-2015	120	1 000	1 200
10-2015	115	1 000	1 150
9-2015	131	1 000	1 310
8-2015	125	1 000	1 250
7-2015	118	1 000	1 180
6-2015	114	1 000	1 140
		<b>13 000</b>	<b>15 860</b>

Exemplet visar en medlem som köpt emissionsinsatser till ett nominellt värde om 1 000 kr vid varje handelstillfälle mellan stämmorna 2015 och 2016. I tabellen visas också vad medlemmen betalt. Snittkursen i exemplet är 122 kr.

Den som sålt i exemplet har fått en betalning till den genomsnittliga kursen 122 kr.

Avkastning på nominellt belopp 10,8 %  
Reavinst via försäljning 22,0 %  
Merbetaling genom försäljningen 11,2 % (22 % - 10,8 %)

männen. I samband med utträdet kan en försäljning av emissionsinsatserna ge dig en merbetaling, dessutom får du din återbetalning tidigare än vad du normalt sett skulle fått.

Som säljare bestämmer du det lägsta pris du är beredd att sälja för.

Om du köper ökar du ditt innehav av emissionsinsatser och får möjlighet till en ännu större del i Lantmännens avkastning.

Som köpare bestämmer du det högsta pris du är beredd att köpa för.

Tabellen ovan visar hur mycket en fiktiv köpare och säljare som handlat emissionsinsatser vid varje handelstillfälle mellan stämmorna tjänat. Snittkursen i exemplet är 122 kr. Totalt blev

avkastningen på investerat belopp från maj 2015 till april 2016 hela 8,9 procent för köparen.

Avkastningen på en emissionsinsats 2015 var, enligt beslut på Föreningsstämman 2016, 10,8 procent (fördelat med 9 procent insatsutdelning och 1,8 procent nya emissionsinsatser).

**Läs också Emissionskolans tidigare avsnitt i Grodden 5/15-3/16 och på lantmannen.com/emissionskola**  
**Har du frågor om emissionshandeln, ring Hans Johansson på 010-556 10 44**

Har du en bra idé?

## Låt den växa tillsammans med oss!

Har du en innovativ affärsidé som du vill ha hjälp att utveckla? Ta chansen och ansök till **Lantmännen Växthus Ägare** som går under januari-februari.

Vi samlar in ansökningar till programmet under hösten. Håll utkik efter mer information på hemsidan: [www.lantmannen.se/vaxthus](http://www.lantmannen.se/vaxthus).

Lantmännen Växthus Ägare är ett utbildningsprogram specifikt för dig som är ägare och entreprenör, där du får möjlighet att utveckla och spetsa din affärsidé.



Exempel på områden är smarta lösningar eller nya produkter på gården, utvecklingen av nya tjänster, digitaliseringen av lantbruket eller nya tekniker för bättre spannmålskvalitet.

Ring gärna Jakob Söderström (0722-212577) eller Emma Nordell (0703-874782) om du har några frågor!



# Effektiv odling med precision

Rätt sak, i rätt tid och på rätt plats. Det är det högteknologiska nederländska lantbruksföretagets Van den Borne Aardappelen strategi för ökad resurseffektivitet. Företaget fick i våras besök av en svensk grupp från SLU i Alnarp som ville lära sig mer om hur man tänker effektivitet i Nederländerna.

Text och bild: Simon Wancke

Den svenska studiegruppen reste runt i England och Nederländerna under en veckas tid. I Nederländerna besökte gruppen bland annat företaget Van den Borne Aardappelen med företagaren Jakob van den Borne i spetsen. Tillsammans med tre medarbetare driver han ett av Europas mest högteknologiska lantbruksföretag i Reusel knappt 5 km från den Belgiska gränsen. Verksamheten är främst inriktad på odling av potatis till pommes frites-industrin (Aardappelen är holländska för potatis). Den totala arealen uppgår till över 800 ha, varav 500 ha potatis. Vid sidan potatisen odlas även sockerbeter och majs. Dominerande jordart är sand med lågt innehåll av organiskt material. Jordarna är även torkkänsliga då den vattenhållande förmågan är begränsad varför hälften av arealen bevattnas. Åkerarealen är fördelad på 140 fält med en medelstorlek på cirka 3 ha.

## Precisionsjordbruk

Med bakgrund i dessa utmaningar beslutade sig företaget för att börja tillämpa precisionsjordbruk för ungefär 10 år sedan. Visionen var att öka företagets resurseffektivitet genom att göra rätt sak, i rätt tid och på rätt plats.

– Att investera i teknologi som blickar framåt mot framtiden kan aldrig bli fel, kommenterar Jakob van den Borne.

Företagets teknologiska utvecklingsresa har lett till att man i dag använder satellitkartor och tekniska hjälpmedel till så gott som alla moment inför, under och efter odlings säsongen.

## Jämn kvalitet

Högsta möjliga pris på levererad produkt fås med så jämn kvalitet som möjligt. Varje sättpotatis ska ges samma förutsättningar att växa och avkasta till sin fulla potential. Efter att ha genomfört tester har företaget kommit fram till att det finns en hög korrelation mellan jordens konduktivitet (lerhalt och vatteninnehåll) och dess avkastningspotential. Utifrån detta har de implementerat ett system där hela arealen delats



En svensk studiegrupp från Alnarp besökte ett nederländskt högteknologiskt lantbruk.

Studiebesök i Nederländerna

upp i ett rutnät. Marken i varje ruta bedöms sedan och bearbetas därefter på ett så hållbart och ekonomiskt sätt som möjligt. Vid gödsling- och bekämpningsinsatser tillämpas samma strategier. Med hjälp av väderstationer och sjukdomsberäkningar bedöms och genomförs insatserna vid rätt tidpunkt och med rätt insatser. Även bevattningsbehovet mäts kontinuerligt under säsongen med väderstationer och markfuktssensorer.

Under hela säsongen mäts den förväntade skörden kontinuerligt med UAV, satelliter och flygplan. Resultatet jämförs sedan vid skörd av slutprodukten med hjälp av vägsystem som finns monterade på de självgående upptagarna. På så vis kan Jakob och hans medarbetare mäta om alla utförda insatser och åtgärder haft en hållbar och ekonomisk effekt på avkastningen eller inte. Detta resultat ligger sedan till grund för kommande odlings säsonger.

Jakob summerar sin presentation med att berätta om företagets framtida mål att ytterligare öka produktionen. Målet är att dubbla avkastningen till 70 ton/ha (nettoleverans) på 15 år. Han menar att det är fullt möjligt att nå dit, då tester visat att avkastningspotentialen uppgår till närmare 75 ton/ha. För att nå dit handlar det bara om att ta fram en strategi för att genomföra rätt sak, i rätt tid och på rätt plats.

FOTNOT: För mer information besök gärna [www.vandenborneaardappelen.com](http://www.vandenborneaardappelen.com)



## MAXA DIN MASKIN

Med Agrol smörjmedel får du ut det bästa av din maskin. Produkterna håller mycket hög kvalitet, utvecklade för att skydda samtidigt som de har en mycket lång livslängd. Välj Agrol så kan du arbeta i lung och ro utan drifts störningar och få ut max av din maskin.

Kampanjen gäller utvalda Agrolprodukter och gäller endast hos Lantmännen Maskin och Swecon.

Kontakta din närmaste butik för mer information.

Lantmännen  
Maskin

SWECON



## Bakgrunden till studieresan

Att öka kunskapen om strategier inom lantbruksföretagandet i olika länder var målet med vårens studieresa till Nederländerna och Storbritannien som en del i kursen Företagsstrategiska perspektiv. Gruppen som reste bestod av såväl studenter och lärare som forskare från SLU i Alnarp och resan företogs med hjälp av bidrag från Lantmännen.

Kursen Företagsstrategiska perspektiv ges under tredje året på Lantmästare-kandidatprogrammet med företagsekonomisk inriktning vid Sveriges lantbruksuniversitet (SLU) i Alnarp. Kursinnehållet syftar till att ge studenterna fördjupade kunskaper om centrala företagsstrategiska områden, exempelvis service management, resurs- och kompetensbaserade strategier, handelns centrala roll i värdekedjan samt varumärkets strategiska betydelse.



# ”Jag ska bli affärsledare”

## Möt Emanuel, ett av Malawis framtida stjärnskott

I ett innovativt We Effect-projekt som stöds av Lantmännen får 15 000 barn i Malawi skolmat, producerad av traktens bönder. Under året kan du följa projektet i världens fattigaste land här i Grodden. I denna tredje del möter vi Emanuel, en av eleverna som tack vare maten i skolan är ett steg närmare sina drömmars mål.

Text och foto: Marcus Lundstedt

Hello, welcome to Malawi! Emanuel Kalolo möter oss med ett bländande vinnarleende och öppna armar på den dammiga skolgården. Klockan är bara lite efter sju, undervisningen ska snart börja. Men Emanuel har varit vaken länge. Hushålls-sysslor, plugg, gå till skolan. Många elever har 1,5 mil till klassrummet och tvingas gå upp mitt i natten för att hinna till undervisningen.

Det är ett stentufft liv att vara skolelev i Malawi, ett av världens fattigaste länder. I synnerhet nu när skörden slagit fel två år på raken och majslagren är tomma. I många skolor gapar lärosalarna tomma. Föräldrarna tvingar sina barn att leta efter mat i stället. Enligt den senaste prognosen kommer 5,6 miljoner människor i Malawi inte ha mat för dagen inom det närmaste året. En tredjedel av landets befolkning.

Emanuel och de andra 1 300 eleverna på skolan är tack och lov inte del av den hemska statistiken. I We Effects pro-

jekt som stöds av Lantmännen får alla barnen äta sig mätta i skolan.

– Min kompis går tio kilometer till skolan varje dag, för honom är skolmaten jätteviktig. Om han inte fick mat här skulle han inte komma hit, säger Emanuel Kalolo.

### Livsviktigt stöd

Maten i skolan är ett livsviktigt stöd för eleverna på skolan. Men det räcker inte att bara ta sig till klassrummet. Man ska orka lyssna och lära också. Det är Emanuel ett lysande exempel på. Han är bara tolv år men går redan i åttonde klass. Engelskan är nära nog perfekt. Han svarar blixtsnabbt på frågor. En stjärna i vardande.

– Vad jag ska bli när jag blir stor? Jag ska bli en affärsledare!

Elever som Emanuel är grunden för en ljusare framtid för Malawi. Om fler barn kan klara undervisningen ökar möjligheterna snabbt för att ta landet ur den onda spiralen av torka, missväxt och svält. We Effects skolmatsprojekt är ett litet men viktigt steg på vägen.

We Effect projektet:

Lantmännen samarbetar sedan 2003 med biståndsorganisationen We Effect. Utöver stödet genom det årliga organisatoriska bidraget har Lantmännen utökat samarbetet genom att följa ett pilotprojekt i södra Ma-

lawi som stöttar lantbrukare och skolbarn. Bönderna får hjälp med utbildning i hållbara odlingsmetoder, marknadstillgång och affärsutveckling. Samtidigt får de sälja sina produkter till World Food Programme, som står

för skolluncher för barnen i området.

Om We Effect: We Effect, tidigare Kooperation utan gränser, är en svensk biståndsorganisation som bedriver långsiktiga biståndsprojekt i 25 länder och fyra världs-

delar. Ledstjärnan är hjälp till självhjälp och visionen är en rättvis och hållbar värld, fri från fattigdom. We Effect fokuserar på att utveckla landsbygden och nyttjandet av marken för att hjälpa fattiga människor.



Vill du stödja We Effects arbete? Swisha valfri gåva till nummer 123 691 61 34 eller använd plusgiro: 90 10 01-8





BORGEBY FÄLTDAGAR

## Rekord trots regn

Trots regn och rusk lyckades Borgeby fältdagar än en gång slå rekord – både i antalet besökare och antalet utställare. Många av de 22 100 besökarna kom med de otaliga bussresor som anordnades från alla Sveriges hörn och från många av våra grannländer.

En stor andel av besökarna flockades i Lantmännens tre monter. Förutom Lantmännen Lantbruks monter med fokus på lantbruk och odling fanns som vanligt även Lantmännen Maskins stora monter intill demofältet fylld av maskinnyheter och dessutom en fartfylld show med levande musik och lite längre bort på mässfältet fanns även Swecon på plats.

Lantmännen tog tillfället i akt att lansera den nya digitala portalen LM<sup>2</sup>. En presskonferens markerade startskottet på den nya satsningen där alla digitala tjänster, som e-handel för foder och reservde-

lar, prisbevakning för spannmål, kassatjänst och rådgivning kommer att samlas i ett och samma verktyg. Presskonferensen rönt stort intresse och på plats fanns bland annat spannmålsenhetens chef Mikael Jeppsson som presenterade nyheten att Lantmännen även kommer att satsa på finansiell spannmålshandel inom ramen för LM<sup>2</sup>.

Fältdagarna gav många möjligheter till

samtal mellan Lantmännens personal, medlemmar och kunder. I kaffeserveringen arbetade bland annat förtroendevalda medlemmar för högttryck och tog även chansen att diskutera medlemsfrågor med många besökare. Nästa års Borgeby fältdagar är redan fastslagna till den 28 - 29 juni 2017

Text och bilder: Helena Holmkrantz



BRUNNBY LANTBRUKSDAGAR

## Stort intresse för Brunnby

Brunnby Lantbrukardagar blev återigen en succé i början av juli.

Intresset för fältmässor växer i Sverige och Brunnby Lantbrukardagar slog rekord igen med 4 970 deltagare och 125 utställare. Invigningstalade gjorde före detta statsminister, och numera lantbrukaren och Lantmännenmedlemmen, Göran Persson.

Lantmännen var på plats med representanter från Lantbruk, Maskin, Ågarrelationer och förtroendevalda för att få en chans att träffas och visa Lantmännens tjänster och produkter. Lantmännen ordnade demovisningar och ett antal seminarier. Bland annat presenterades LM<sup>2</sup>, den nya portalen som ska samla Lantmännens digitala tjänster på en plats.

Bilder: Jenny Andrén



### Lännäsdag på temat spannmål

Årets Lännäsdag var den 10 augusti och temat var Spannmål. Till mötet kom cirka 65 medlemmar och många frågor ställdes till Lantmännens föredragshållare innan årets provtytor visades upp. Nästa år fyller Lännäs 100 år och det kommer förstås att firas på Lännäsdagen. Planeringen för detta har redan påbörjats.







## NORDVÄSTSKÅNE

# Spannmålens väg till kvarnen

En skara intresserade medlemmar från Nordvästskåne följde spannmålens väg från leveransen till kvarnen, genom alla steg av behandling och ut som finaste bagerimjöl under distriktets sommarmöte.

Distrikt Nordvästskåne besökte i början av juni Lantmännen Cerealias kvarn i Malmö för ett intressant besök som kretsade kring mjöl och spannmål.

Produktionschefen på kvarnen, Erling Kock, inledde med att berätta om verksamheten på kvarnen, men också om vad som är aktuellt på Lantmännen Cerealia som helhet med satsningen på pannkaksfabriken i Laholm, situationen på mjölmärknaden och möjligheterna som uppstått i och med integreringen av Vaasans knäckebrödsverksamhet i Cerealia.

Flera av deltagarna tog tillfället i akt att ställa frågor. Bland annat blev det en diskussion om Vänligare Vete och intresset hos konsumenterna. Erling Kock konstaterade

att det är en balansgång att hitta rätt prisnivå:

– Det finns ett enormt stor intresse hos konsumenterna. Problemet är prisnivån. Mjöl är en basvara. Acceptansen för att betala mer för en mer hållbar produkt är inte lika stor som i andra varusegment. Samtidigt kostar ju det vänligare vetet mer att producera och vi vill kunna betala mer till odlarna för det.

– Men, undrade en av besökarna, ni tappas ju volymer på Vänligare Vete. Hur tänker ni då?

– Tidigare krigade vi bara om pris. Det var mycket låg lönsamhet på tvåkilospåsen.



Visst har volymerna gått ner med Vänligare Vete, men faktum är att vi tjänar mer, förklarade Erling Kock.

Gruppen fick sedan möjlighet att se verksamheten i aktion med de olika stegen i processen, lära sig hur olika malningar kan se ut samt

besöka det lilla bageriet, där mjölblandningar testas i praktiken.

Produktionschefen Erling Kock (i vit keps) lotsade besökarna runt kvarnen i Malmö.



Efter rundturen var det råvaruanalytiker Jens Edholm från Lantmännen Lantbruk som stod i tur. Han förklarade vad som händer just nu på råvarumärknaden och hur de globala spannmålspriserna sätts. Den grundläggande priskurvan pekar nedåt just nu, även om priserna tillfälligt kan gå upp genom exempelvis vädrets påverkan på olika håll i världen. Han beskrev skiftet 2008, då många år av ökande priser avslöjades av dalande priser när efterfrågan minskade. Att sia om spannmålspriser är en svår konst, många togs på sängen när skiftet kom. Nu väntar analytikerna på att den långsiktiga priskurvan ska börja peka uppåt igen.

– Det vi kan säga säkert är att den långsiktiga trenden kommer att brytas, men ingen vet när. Mitt jobb går bland annat ut på att spana efter tecken som tyder på att kurvan vänder så att vi kan vara beredda när det sker, sammanfattade Jens Edholm.

Text och bild: Helena Holmkrantz

## SÖRMLAND

# Sommarkväll på Öknaskolan

Det var en härlig sommarkväll i mitten på juni som vi samlades för sommarträff med fältvandring och maskinvisning på Öknaskolan.

Fältvandringen stod Lantbruks säljare och Växtråd för. Vi tittade på grödor och sortdemo och diskuterade aktuella åtgärder samt sortval inför hösten. Maskins säljare fanns på plats visade upp nyheter i sitt sortiment.

Det fanns möjlighet att gå en tipspromenad med frågor om Lantmännen, där alla deltagare fick välja priser ur Lantmännens livsmedelssortiment. Margaretha Malmquist lyckades bäst med alla rätt och vann ett presentkort på Lantmännen Maskin.

Under kvällen bjöds det på grillade hamburgare med kött från Rocklunda gård.

Text och bild: Cathrine Hannell



## DISTRIKT HALLAND

# Välbesökt sommarträff

Distriktsstyrelsen i Halland arrangerade den 19 juli en välbesökt sommarträff hos Anders Axelsson, Tollastorp, Slöinge. Totalt 120 personer kom för att titta på gårdens näraste vetefält, där Anders tillsammans med växtodlings säljarna pratade om veteodlingen.

Representanter för Lantmännen Maskin berättade om funktionstest av växtskydds-sprutor. Medverkade gjorde även Hushållningsällskapet Halland. Kvällen avslutades med grillning och kaffe och kaka.

Text: Jenny Bengtsson  
Bild: Sara Johansson





## SKARABORG

# Sommarträffarna samlade stora skaror

Fyra försomarträffar fick distriktets medlemmar på benen. Mer 250 deltagare besökte träffarna i Källeberg, Fullösa, Lidköping och Grästor, där de bjöds på varierande innehåll med gårdsbesök, fältvandringar och aktuella nyheter från Lantmännen.

I bästa försommartid anordnade distrikt Skaraborg försomarträff hos familjen Wallemyr, Källeberg, Falköping. Hans Wallemyr, ledamot i Lantmännen koncernstyrelse, inledde med att presentera familjens gårdar och verksamhet.

Efter det delades de runt 100 deltagarna in i två grupper. Den ena gruppen följde med Lantmännen Lantbruks rådgivare på en fältvandring, där man fick råd om ogräsbekämpning, gödsling och insatsvaror inför höstens sådd.

Den andra gruppen stannade kvar och fick information från Lantmännen Lantbruk om foder, från Lantmännen Maskin och maskinbutiken kring investeringar och service av maskiner och från Swecon om en lantbruksutrustad L 60 hjullastare. Dataväxt deltog också med information kring sin verksamhet och visade en drönare och dess möjligheter att ge information så att insatsvarorna läggs på rätt ställe.

Kvällen avslutades med att Hans Wallemyr

informerade om aktuella frågor inom Lantmännen.

Detta var den fjärde försomarträffen i distriktet, men redan i mitten av maj arrangerades en träff hos Jan-Olof Larsson, Bäckgårdens Lantbruk, Fullösa, Götene. En kväll med fältvandring och information från Lantmännen Lantbruk och distriktsstyrelsen. Mikael Larsson från distriktsstyrelsen berättade om aktuellt från Lantmännen och avslutade med en uppmaning:

– Hör gärna av er till oss i distriktsstyrelsen om ni har någon fråga eller något annat ni vill diskutera om Lantmännen – "Slå gärna en pling!"

En solig och mycket varm kväll i slutet av maj besökte Lantmännen medlemmar tillsammans med LRF Fredrik Andersson, Ha-

gekroken, Grästor, för fältvandring. Kvällen avslutades vid Lantmännen siloanläggning i Grästor. Där informerade personalen från siloanläggningen om rutiner för mottagning av spannmål inför höstens skörd. I samband med den avslutande korvgrillningen informerade Lantmännen Lantbruk och distriktsstyrelsen om nyheter och aktuella frågor. En kväll med framför allt trevligt utbyte mellan bönder emellan!

Dagen därpå anordnades en träff vid spannmålmottagningen i Lidköping. En kväll där Lantbruk visade spannmålmottagningen och gick igenom hur provtagning görs. Avslutning med trevlig gemenskap kring korvgrillningen. Personal från Scandagra (Baltikum), som var på besök, deltog också under kvällen.



Förutom dessa fyra träffar hanns ytterligare två fältvandringar med under försommaren. Tillsammans med Töreboda LRF anordnades en välbesökt fältvandring i anslutning till Jonsboda kanalbro söder om Töreboda. Först studerades Sötåsens (Naturbruksgymnasiet) kravodlingar, sedan besöktes familjen Torgins gård som drivs konventionellt. Genomgående mycket fina grödor. Lantmännen växtodlingssäljare medverkade.

I Mariestadsområdet var årets fältvandring på Ingaruds Säteri norr om Mariestad i anslutning till E-20. Även denna fältvandring var välbesökt. Gården drivs av familjen Thinner på Fågelö Här har Lantmännen demonstrationsodlingar av flera grödor. Bland annat höst- och vårvete, korn och havre samt åkerbönor.

Text: Distriktsstyrelsen Skaraborg



## HÖGLANDET

# Entreprenörsanda på sommarmötet

Sommarmöte i Jönköpings län är en årligen återkommande och uppskattad tradition som lockar många utställare och besökare.

I år hölls sommarmötet i byn Fänestad, strax utanför Forsheda. I den vackra byn bor många barnfamiljer och här finns flera olika typer av företag, alltifrån mjölk och köttproduktion till olika tillverkande företag. Byn präglas alltså av den entreprenörsanda som är så typisk för Gnosjöbygden och därför var entreprenörskap tema för årets sommarmöte. Under dagen kunde man bland annat

titta på koutställning, DM i veterantraktörplöjning och hästuppvisning. Maten har en stor och viktig plats på sommarmötet och ett 20-tal lokala matproducenter fanns på plats för att sälja sina produkter.

I Lantmännen monter bjöd distriktsstyrelsen på goda bullar från Unibake och mjölk från Arla. Lantmännen Maskin visade ett brett urval av välputsade traktorer i olika storlekar samt redskap. Lantbruks säljare fanns på plats och höll i en frågesport med fina priser till de som lyckades känna igen



de vanligaste lantbruksgrödorna.

Tidigare under försommaren ordnade distriktet inte mindre än fyra fältvandringar. Program och medverkande var lite olika på de olika platserna men sammanfattningsvis var det perfekt timing i tiden och perfekt väder för aktiviteter i fält. De gårdar som besöktes var Göberga Lantbruk Tranås

Ljungdahls Lantbruk, Jönköping, Ingarps Lantbruk, Eksjö och Grönlids lantbruk, Forsheda.

Text och bild: Cathrine Hannell

Blå och rosa balar samsades på sommarmötet i Fänestad.



På gång

**Distrikt Sörmland**  
27 oktober

Höstmöte med tema spannmål kl 10-15 på Hedenlunda, Flen

**Distrikt Kristianstad/Blekinge**  
12 oktober

Höstresa med studiebesök på Lantmännen Maskin och Swecon i Växjö. Mer information kommer på hemsidan och via inbjudan.

**Distrikt Östergötland**  
15 november

Höstmöte kl 18-22 på Collegium i Linköping

**Distrikt HöglanDET**  
27 oktober

Höstmöte kl 10-14 med tema foder och studiebesök hos årets stipendiat

Dan Petersson, Svarttorp, Lekeryd. Medverkande är Kristina Gustafsson, foderchef och Anna Kilsby, säljchef Nötfor.

**Distrikt Kronoberg**

16 november  
Höstmöte kl 15 på Ljungby hockeyarena. Efter mötet

äter vi mat och tittar på när Troja möter Nybro, matchen börjar kl 19.

**Distrikt Örebro-Värmland**

17 november  
Höstmöte i Örebro  
24 november  
Höstmöte i Alster/Karlstad

**Elmia Lantbruk**  
19-21 oktober

Flera distrikt ordnar medlemsresor till Elmia. Håll utkik på [www.lantmannen.com](http://www.lantmannen.com)





## Lantmännenbönder på Mittiamässan

F v. Pär Hammarberg, Offerdal, Sven Bäckebyörk, Offerdal, Christian Jonsson, Nordannäliden, Gunnar Lögdberg, Krokombom, Monica Kvist, Offerdal, Markus Öberg, Nordannäliden och Erik Lögdberg, Krokombom

### JÄMTLAND

Alla flaggor och banderoller var utsträckta av den kraftiga västanvinden under Mittiamässan i Ljusdal. Mässan som pågår under två dagar vartannat år lockar besökare från Jämtland, Västernorrland, Dalarna och Gävleborgs län. I år var det 107 utställare och 4 000 besökare. Mässan är Sveriges roligaste eftersom hela familjen kan känna igen sig och prova på ponnyridning, tivoli och uppleva bondkomik med småstadsliv

vid sidan av alla små och stora skogs- och jordbruksmaskiner.

Jan Hansson som har norra Sveriges största lantbruksföretag, Vallens gård, fanns också på plats. Dessutom ordnades bussresa och guidning hemma på Vallens gård. Gården har i dag 900 kor och 20 anställda med extra personal under arbetstopparna. Under nästa år planeras det för 19 mjölkande robotar på gården. Besöket hos Jan



Sören Eriksson, Hallen, i en paus med Jan-Erik Hansson på Vallens gård.

Hansson inger en stark känsla av ordning och reda med fina kalvar, kvigor och mjölkkor. Under besöket körde Arlas mjölkbil in till gården för att hämta 27 000 liter mjölk som är den daglig mjölkavkastningen. Flera av Jämtlandsbönderna var på gården för tre år sedan och pratstuden med den trevlige Jan Hansson vittnar om fullständig kontroll på en mjölkgårds kostnader.

Text och bild: Sture Björch



### UPPLAND

## Sjöo Godsförvaltning lockade många

Trots bästa tänkbara sprutväder letade sig över 200 medlemmar till Sjöö som ligger något avsides på en halvö intill Mälaren mellan Bålsta och Uppsala. Vägen till Sjöö slott, med godsförvaltningen alldeles intill, är något av en återvändsgränd och det kan vara en anledning varför så många intresserade kom till träffen. "Man har inte precis vägen förbi" och "skulle gärna vilja se mer av gården" var några kommentarer. Slottet och förvaltningen ägs av familjen Banér. Förvaltaren Johan Jernberg bedriver växtodling och ekologisk äggproduktion på godsets två driftsenheter, på Sjöö Slott och i Tierp, norra Uppland.

Text och bild: Katja Ihrsen

POTATIS  
EMBALLAGE

NY  
HEMSIDA!

Potatis

FOTE GÅRDENS  
EMBALLAGE  
LIDKÖPING

Tel 0510-500 29  
070-545 00 29  
Fax 0510-500 04  
leif@fotegarden.se  
www.fotegarden.se

### DALA AROS

## Studieresa till Skåne

Ett 40-tal förväntansfulla medlemmar åntrade bussen den 28 juni för en tre dagars resa till Skåne. Första besöket var på Lyckås gård utanför Kristianstad där vi blev mycket väl mottagna av Helene och Pål Nilsson. Deras företag Nyskördade morötter AB är störst i Sverige med konceptet att erbjuda färska morötter året runt. Efter en uppskattad rundvandring på gården tackade vi för oss och åkte till Bykrogen i Österslöv där middag och övernattning väntade.

Dag 2 ägnades åt Borgebymässan där vi först guidades genom Lantmännens monter, Lantbruk och Maskin. Tyvärr öppnade sig

himlen och det regnade rejält några timmar innan solen tittade fram igen, lagom till avfärd. Stämningen i bussen var hög på väg till Jönköping och alla var nöjda med dagen.

Sista dagen startade med besök på Lantmännens försöksgård Viken strax utanför Falköping. Vi fick en genomgång av gårdens historia och försöksverksamheten samt en inblick i det stora projekt att nå 14 000 kg mjölk och samtidigt utvärdera det ekonomiska utfallet av de olika åtgärderna. Alla var nöjda och trötta efter ett par intensiva dagar så de sista timmarna i bussen blev väldigt stillsamma.

Text: Peter Paulsson



## Handla med emissionsinsatser

Är en bra affär – både för köpare och säljare!



Lantmännen

Ring mig så berättar jag hur enkelt det är att handla med emissionsinsatser  
Hans Johansson | Ägarrelationer, Lantmännen | Tel: 010-556 10 44 eller 010-556 32 20





**GÖRAN KARLSSON**  
Produktmarknadschef  
Havre/Råg/Trindsäd  
/Eko/Lin

AUGUSTI 2016

# Efterfrågan på ekologiskt växer mer än tillgången

**H**

alvvägs in skörden, när vi skördat ungefär hälften, är vår bedömning för den ekologiska spannmålsskörden i Sverige, att den blir bättre än de första förväntningarna, men inte lika bra som förra årets skörd. Det positiva är dock att kvaliteten hitintills är något bättre. Det mest glädjande är att proteinhalten på årets svenska ekologiska, KRAV-märkta vete är högre jämfört med förra året.

Lantmännens invägningsanalyser visar att proteinhalten ligger cirka 0,5 procent bättre än skörd 2015. Det kommer innebära att andelen kvarnvetet ökar. Det är till glädje för de svenska kvarnarna som vartefter har ökat sin förbrukning av ekologiskt kvarnvetet. Högre genomsnittlig proteinhalt i kombination med för övrigt bra kvarnegenskaper ökar också Lantmännens möjligheter att exportera KRAV märkt, ekologiskt, svenskt vete.

Under skördeperioden har de flesta kunderna avvaktat med att göra nya affärer. De ekologiska kunderna är dock inte lika väl täckta som de som handlar med konventionell spannmål och det beror framför allt på att de agerar i en marknad under tillväxt med begränsad tillgång. Det märks genom fler förfrågningar och ett större intresse att komma till avslut.

## Fortsatt stark medvind

Enligt Olle Ryegård på Ekoweb ökade den svenska ekologiska livsmedelsförsäljningen i detaljhandeln (inklusive systembolaget) med 23 procent, eller med två miljarder kronor första halvåret 2016, jämfört med samma period 2015. Ekoweb berättar vidare att den ekologiska äggmarknaden fortsätter att växa kraftigt i Sverige. Under 2015 ökade antalet KRAV-certifierade värphöns med 30 procent, till 1,2 miljoner värphöns och cirka 16 procent av värphönsen är nu KRAV-certifierade.

Ett annat "stjärnskott" på ekohimlen är enligt Ekoweb den ekologiska ölen. Det är den kategori som ökat allra mest i systembolagets ekosortiment. Ekoölen har ökat med 111 procent under första halvåret 2016. Försäljningen av öl ökar totalt inom Systembolaget och nu är 25 procent av deras totala försäljning öl, mot cirka 20 procent vid årsskiftet och av den totala ölförsäljningen står ekoölen för 5,6 procent. Vin är fortfarande största kategorin och Systembolagets totala försäljning av ekologiskt är 13,6 procent.

## Större ekomarknad och fler länder

En annan viktig skillnad i marknaden mellan hur det är i dag och några år tillbaka är att antalet ekologiska kunder ökat markant och att det nu kommer förfrågningar från många fler kunder i Sverige, men framför allt från fler exportkunder och från fler länder. Marknaden har blivit mer likvid och det är större konkurrens mellan kunderna.



FOTO: VACLAV MACH / 23RF

Samtidigt är det fler nya leverantörer, nya ekolantbrukare från nya länder som vill ta del av en marknad i tillväxt, det vill säga ökad konkurrens för de svenska ekolantbrukarna. Det gäller till exempel Baltikum, Ryssland och sedan tidigare Ukraina, Rumänien och Kazakstan. Dessa länder har sällan en stor egen ekologisk konsumentmarknad utan lantbrukarna i dessa länder satsar helt på exporten för att kunna komma åt en högre prisnivå än i sina hemländer. Effekten blir att deras utbud dämpar den effekt som större efterfrågan i Västeuropa annars skulle ha fått. Detta gäller framför allt den ekologiska vetemarknaden och i synnerhet det som används till produktion av ekologiskt foder.

## Ökat behov av ekologiska råvaror

Trenden med större behov av ekologiska råvaror till foderindustrin fortsätter. Det gäller i hög grad i Sverige, men även i våra nordiska länder. I Sverige är det en stark konsumentmarknad och ökad produktion av ekologiska ägg och ekologiska slaktkycklingar som driver upp behovet av fodervevet till foderfabrikerna. Det kan vara en fallskärm mot lägre priser på ekologiska råvaror som används i foderproduktionen. Samtidigt ska vi komma ihåg, som nämnts innan, att denna marknad också finns tillgänglig för ekologiska spannmålsråvaror från andra länder, utanför den nordiska marknaden, om man uppfyller kraven som ställs vid import. I ett marknads läge där det därför är en positiv kalkyl att sälja ekologiskt kvarnvetet på export och importera ekologiskt fodervevet så kommer Lantmännen att göra det.

Den nordamerikanska marknaden är fortfarande mycket intressant för Sverige och är i fortsatt tillväxt, men samtidigt rapporteras om riktigt bra ekogrödor i Nordamerika detta år, vilket kan minska deras importbehov, bland annat av grynshavre. Detta kan påverka prisnivån för grynshavre negativt i Europa.

Sedan tidigare har vi dock sett att efterfrågan på bra ekologisk grynshavre och speciellt från Sverige ökat i Europa och även om behovet från USA minskar så borde det motverka effekterna av eventuellt mindre export till USA.

## Allt fler köper ekologiskt öl

Som rapporterats ovan exploderar försäljningen av ekologiskt öl. Som utvecklingen och efterfrågan ser ut kommer Lantmännen att behöva många fler odlare av KRAV-maltkorn till den svenska industrin inför kommande år, inte minst i södra Sverige.

## Ökat intresse för svensk KRAV-raps

Årets avkastning av KRAV-raps är lägre än förra året, men kompenseras till viss del av något större areal. I den konventionella odlingen räknar man med cirka 20 procent lägre avkastning. Man kan nog utgå från motsvarande lägre produktion, när det gäller den ekologiska odlingen.

Då intresset för svensk KRAV-raps ökat väsentligt på exporten kan man räkna med att balansen detta år blir mer "tight" än den var förra året. Detta förhållande har stoppat den prisnedgång vi såg förra skördeåret och nuvarande prisnivå är därför högre än den var under motsvarande tidpunkt skörd 2015.



# DU KAN BIDRA TILL FLER LYCKLIGA SLUT.

Med ditt stöd kan fler människor ta klivet ur fattigdom för gott. Precis som familjen Sictimbale i Zambia gjort. De är ett levande exempel på att det finns hopp för alla som lider av hungersnöd och orättvisor. Genom hjälp till självhjälp ser vi till att människor i världens fattigaste länder får mat på bordet. Bli en del av vi-effekten och stöd något av våra **251 projekt i kampen mot fattigdom**. Världen behöver fler lyckliga slut.

Sms:a **WEEFFECT50** till **72900** så bidrar du med 50 kronor.



**WE  
EFFECT**  
TILLSAMMANS MOT FATTIGDOM